

Emiliano Brancaccio

APPUNTI DI ECONOMIA DEL LAVORO

SECONDA VERSIONE

Aprile 2009

Indice

Parte prima: i modelli di teoria economica

1. **IL MODELLO NEOCLASSICO***
2. **IL MODELLO COMPATIBILISTA DI BLANCHARD**
3. **IL MODELLO CONFLITTUALISTA ALTERNATIVO**
4. **SVILUPPI***
5. **ESERCIZI ALGEBRICI (con Domenico Suppa)**

Parte seconda: le applicazioni di politica economica

6. **ANALISI ECONOMICA DEI LICENZIAMENTI**
7. **DIBATTITO BRANCACCIO-GIAVAZZI-ICHINO**
8. **DIBATTITO BOMBASSEI-BRANCACCIO-REALFONZO-SUPPA**

La parte seconda dei questi Appunti va studiata assieme al volume di E. Brancaccio, *La crisi del pensiero unico* (Franco Angeli, Milano 2009).

** I capitoli 1 e 4 rappresentano gli sbobinamenti di alcune lezioni del docente, effettuati nel 2005 dagli alunni Antonio Smiraglia, Mina Sauchella e Marcello Nardone. E' possibile che questi capitoli contengano alcune imprecisioni.*

1. IL MODELLO NEOCLASSICO

Il modello neoclassico originario è il modello economico dominante tra il 1870 ed il 1929, il suo riferimento teorico principale è rintracciabile in “The Theory Of Unemployment” (1933, Pigou). A volte anche definito *Classico*, ma erroneamente, dato che i veri classici furono Marx, Ricardo e Smith.

Il modello giunge alla conclusione secondo cui il mercato genera autonomamente il livello ottimo del salario e della occupazione: in equilibrio la disoccupazione è solo volontaria.

Il modello originario del 1933 descrive un’economia perfettamente concorrenziale: le imprese e i lavoratori sono piccoli, atomistici, e quindi non sono in grado di influenzare il mercato ed i prezzi. Essi vengono definiti *price-takers* nel senso che *subiscono* il prezzo senza possibilità di modificarlo. Le imprese, se cercano di vendere a un prezzo maggiore di quello d’equilibrio, non riusciranno ad allocare nessuna unità prodotta. Anche dal lato dei lavoratori abbiamo un comportamento *atomistico*, ovvero le contrattazioni avvengono in maniera individuale e non attraverso il potere di organizzazioni sindacali.

Il modello neoclassico originario rispecchia sotto certi aspetti la realtà ottocentesca, ma oggi risulta in larga parte superato. Ecco perché in seguito esamineremo il modello neoclassico contemporaneo di Blanchard, che studia l’economia ammettendo la presenza di grandi imprese e di organizzazioni sindacali, e quindi di agenti price-makers.

Il modello offre una rappresentazione generale di tutto il sistema economico. L’analisi del modello parte tuttavia dal suo luogo centrale e prioritario: il mercato del lavoro. Ci tocca dunque determinare la domanda di lavoro delle imprese e l’offerta di lavoro dei lavoratori.

Cominciamo con la domanda di lavoro.

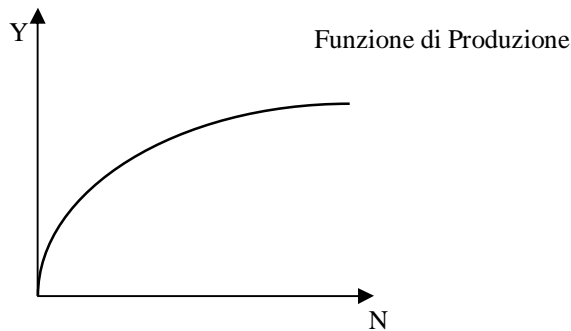
I criteri in base ai quali l’impresa *sceglie* il numero di lavoratori da impiegare e, quindi, il livello di produzione, sono i seguenti:

N = n° di lavoratori
 K = capitale
 Y = livello di produzione

Le imprese devono decidere le quantità di N e K da domandare per produrre Y:

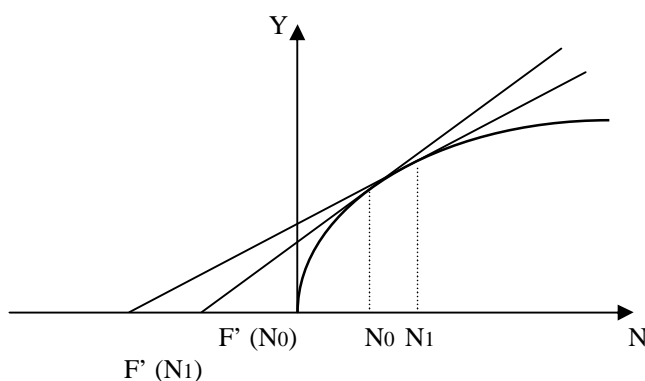
$$Y = F(K, N)$$

Questa però è un'analisi di breve/medio periodo, dunque considereremo K dato: $K = \bar{K}$. L'idea è infatti che se consideriamo un periodo di uno/due anni la quantità di capitale di cui l'impresa disponga sia eventualmente data. Avremo quindi:

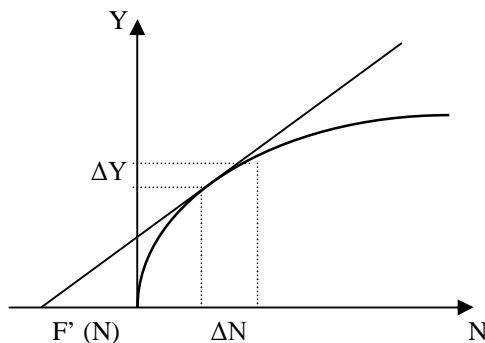


Il grafico indica che all'aumentare del numero di lavoratori la produzione aumenta, ma in misura inferiore. Fino a quando il capitale resta dato e i lavoratori aumentano si verifica la cosiddetta *legge dei rendimenti decrescenti* o *legge della produttività marginale decrescente di un fattore produttivo (N) dato l'altro (K)*. Ciò è espresso dalle derivate:

- $F'(N) > 0$ \rightarrow al crescere di N aumenta anche Y
 $F''(N) < 0$ \rightarrow tali aumenti sono progressivamente minori



$F'(N)$ indica sul piano matematico la pendenza della funzione di produzione e sul piano economico la produttività marginale della funzione del lavoro.



$$F'(N) = \frac{\Delta Y}{\Delta N}$$

Le imprese decidono quanti lavoratori domandare e quindi il quantitativo Y da produrre in base all'obiettivo di massimizzare il profitto.

Inseriamo ora nel modello altre variabili:

W = salario monetario

P = livello dei prezzi

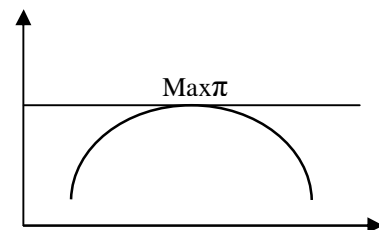
$w = W/P$ (salario reale)

π = profitti delle imprese in termini reali

Abbiamo:

$$\pi = Y - wN \quad \rightarrow \text{ricavi} - \text{costi}$$

$$\pi = F(N) - wN$$



Per massimizzare il profitto si calcola la derivata e la si pone = 0:

$$\pi = F(N) - wN \quad \rightarrow \text{deriviamo rispetto ad } N$$

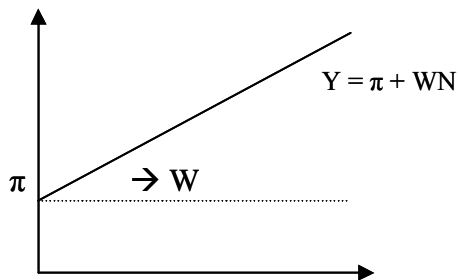
$$F'(N) - w = 0$$

$$F'(N) = w \quad \rightarrow \text{condizione di massimo del profitto delle imprese}$$

Abbiamo detto che le imprese subiscono i prezzi e quindi anche i salari, dunque le imprese assumeranno lavoratori fino a che la produttività marginale sarà superiore o uguale al costo del lavoro:

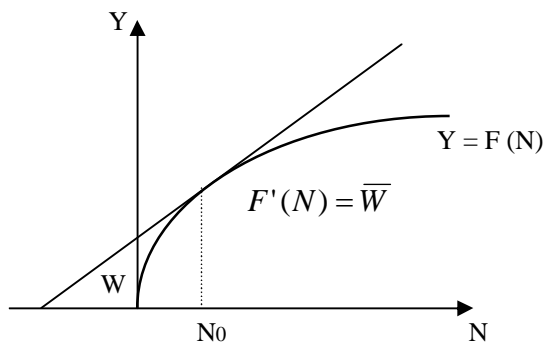
N	1	2	3	4	5	6	n
$F'(N) = \text{MPL}$	20	18	14	10	8	5	N

Se il mercato genera un salario $w = 10$, l'impresa assume 4 lavoratori.

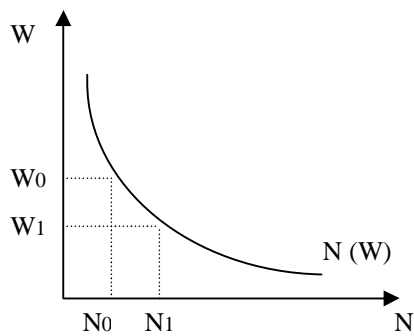


$$\pi = Y - wN \rightarrow Y = \pi + wN$$

ovvero l'intercetta è π mentre l'angolo è w .



In ogni punto la pendenza ci da $F'(N)$. Se il salario è w_0 , necessariamente l'occupazione è N_0 perché è solo in questo punto che $F'(N) = \bar{w}$. Più il salario è alto più il livello di occupazione è basso, questo perché se il salario è alto non è possibile assumere una quantità elevata di lavoratori, bensì solo quelli particolarmente *produttivi*.



Solo se W diminuisce N può aumentare.

Ricordiamo dunque che:

$$F'(N) = \text{MPL} \text{ (produttività marginale del lavoro)}$$

$$w = W/P$$

per cui:

$$\text{MPL} = W/P \rightarrow P \cdot \text{MPL} = W$$

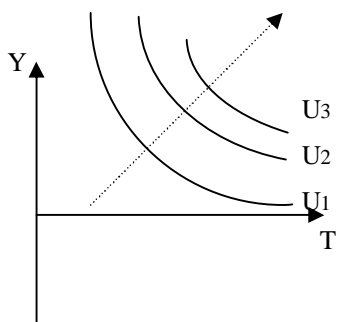
(ricavo marginale del prodotto del lavoro = salario monetario)

$$P = W/\text{MPL} \rightarrow P = \text{MC}$$

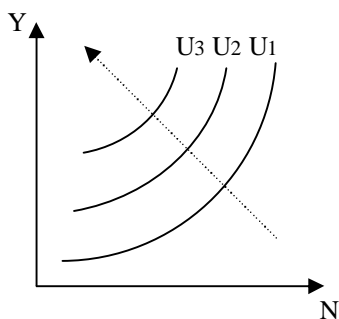
dove MC è il costo marginale di una unità di prodotto in più di merce.

Passiamo ora all'offerta di lavoro. I lavoratori, nel posizionarsi all'interno del Mercato del Lavoro, devono scegliere la giusta combinazione di *tempo libero* (T) e reddito (Y), ovvero consumo.

Le mappe d'indifferenza delle funzioni di utilità rispondono a questa domanda; al loro crescere (da U_1 ad U_3) aumenta anche l'utilità.



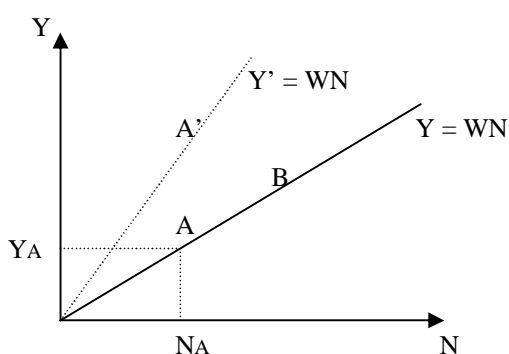
Osserveremo a questo punto il medesimo quesito partendo non da T (che è un *bene*), ma dalla quantità di lavoro erogata (idealmente un *male*).



Il tentativo è di lavorare il meno possibile ottenendo il massimo possibile.

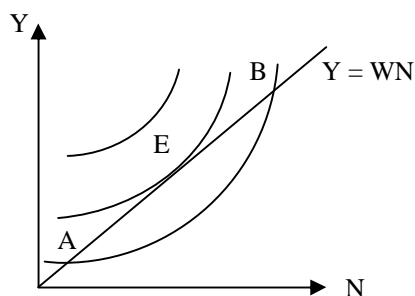
Ovviamente non è detto che il lavoro sia visto in maniera negativa né che il tempo libero sia sempre positivo.

Il vincolo al quale il lavoratore deve attenersi è dato da $Y = WN$

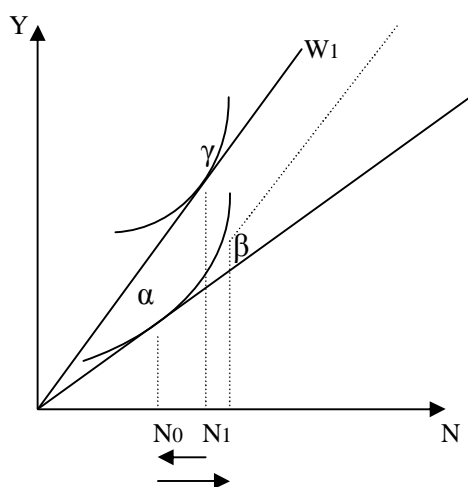


Dato un certo salario il lavoratore può muoversi solo lungo la retta del vincolo di bilancio. Per andare ad esempio a B, è necessario lavorare di più (+ N), dato il salario disponibile; A' al contrario è un punto non raggiungibile perché non è presente sul vincolo di bilancio. Se venisse a cambiare il vincolo di bilancio stesso, allora sarebbe possibile godere di un reddito differente (maggiore) senza

modificare la quantità di lavoro presente (ad es. nel caso si passasse a $Y' = WN$). I lavoratori devono quindi scegliere quanto lavorare e, conseguentemente, a quanto tempo libero rinunciare.



Il salario di mercato viene *subito* dal lavoratore, il quale non può far altro che adattarsi al valore esogeno di W . Il punto di tangenza (E) è l'ottimo, A e B sono infatti punti di una curva più bassa, dunque meno soddisfacente. In questo modo si intuisce il rapporto tra W (dato) ed N (determinato dai lavoratori). Ad un aumento dei salari avremo quindi la seguente situazione:

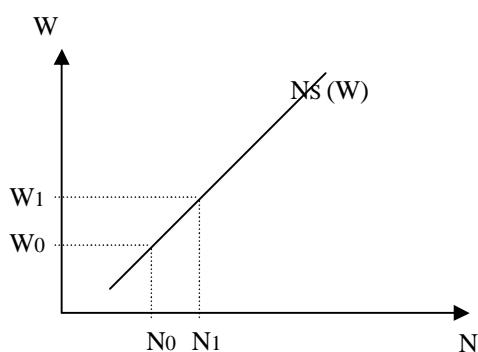


Lo spostamento del vincolo di bilancio provoca un aumento del tempo dedicato al lavoro. Entrando nel dettaglio, il passaggio da α a γ avviene in due momenti distinti: l'uno è detto *effetto sostituzione*, l'altro *effetto reddito*. In particolare:

- β è dato dalla parallela al nuovo vincolo di bilancio, ma risiede ancora sulla curva iniziale;

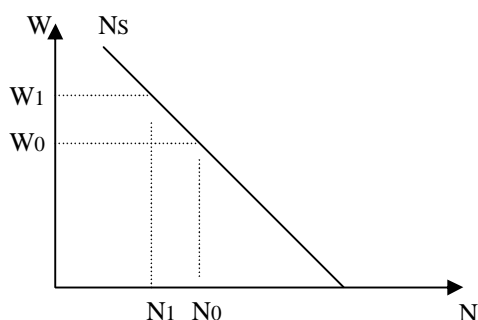
- da α a β abbiamo un effetto di sostituzione, il salario aumenta, il lavoratore rinuncia ad una parte del tempo libero (divenuto nel frattempo più *costoso*) per ottenere un reddito maggiore (la *sostituzione* è quindi tra tempo libero e lavoro);
- da β a γ abbiamo un effetto reddito, la curva di indifferenza cambia, il lavoro aumenta rispetto ad α ma diminuisce rispetto β , questo perché si è avuto un aumento di reddito che si traduce nella possibilità di concedersi maggiore tempo libero.

Se, come abbiamo appena visto, l'effetto sostituzione prevale su quello di reddito allora al crescere del salario avremo una maggiore offerta di lavoro (ovvero da N_0 a N_1):



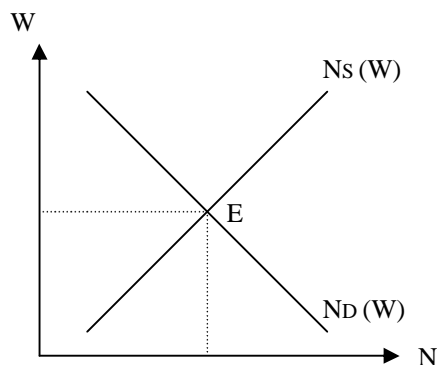
L'offerta di lavoro è crescente in funzione del salario: se W aumenta, anche N_s aumenta.

Se è l'effetto reddito invece a prevalere (ipotesi rara) su quello di sostituzione avremo:



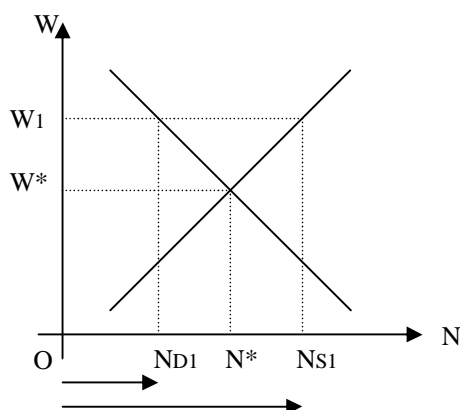
L'aumento dei salari porta ad una diminuzione dell'offerta di lavoro.

EQUILIBRIO SUL MERCATO DEL LAVORO



Esiste un solo livello di equilibrio $N_s = N_D$, cui corrisponde piena occupazione, ovvero non esiste disoccupazione *involontaria* bensì solo *volontaria*.

Vediamo ora come si raggiunge l'equilibrio:



In corrispondenza di W_1 avremo N_{D1} e N_{S1} , la richiesta di lavoratori è pari al segmento ON_{D1} , l'offerta a ON_{S1} ; esiste quindi una quantità di lavoratori pari a $N_{S1} - N_{D1}$ involontariamente disoccupata, dato che vorrebbero lavorare al salario W_1 ma non trovano impiego. A questo punto i neoclassici sostengono che lasciando operare liberamente le forze di mercato i disoccupati involontari si renderanno disponibili per un salario inferiore, ciò provoca una riduzione generale dei salari generata dall'eccesso di offerta di lavoro.

Schematicamente: $N_{S1} > N_{D1} \rightarrow W$ diminuisce

Lungo la domanda di lavoro avremo un aumento, l'offerta invece diminuisce: ciò porterà ad un perfetto equilibrio, $N_{S1} = N_{D1}$. Questo è un *equilibrio di piena occupazione*, ovvero una situazione nella quale non ci sono disoccupati involontari. Tuttavia una quantità di lavoratori pari ad $N_{S1} - N^*$ al salario vigente non è disposta a lavorare perché attende un salario maggiore: ciò li rende *trascurabili* dall'analisi. Secondo i neoclassici, la convergenza all'equilibrio si è verificata perché le forze del mercato hanno agito liberamente: è esattamente da questo presupposto che prendono il via una serie di critiche, dato che le teorie neoclassiche propongono ad esempio una visione completamente negativa delle

contrattazioni sindacali (vedi Pigou). Sempre secondo i neoclassici, lo studio del mercato del lavoro è prioritario perché risponde da solo ad una serie di domande essenziali; abbiamo così che:

$$W^*, N^* \rightarrow Y = F(N) \rightarrow Y^*$$

Ma cosa garantisce che Y sia interamente acquistata/consumata? Ovvero, in che modo la domanda assorbe interamente la produzione? I neoclassici sono convinti che esista un meccanismo spontaneo di mercato perfettamente equilibrato:

$$Y = D \text{ (produzione = domanda)} \rightarrow Y = C+I \text{ (} Y = \text{dom. beni di consumo + dom. d'investimento)}$$

Possiamo intendere la produzione come il reddito disponibile, a fronte di un dato Y infatti esiste sempre un reddito equivalente distribuito tra i lavoratori ed i capitalisti che hanno partecipato al processo produttivo:

$$\begin{array}{l} \text{IMPRESE} \\ \rightarrow Y \text{ (produzione)} \\ \rightarrow Y \text{ (reddito)} = C+S \end{array}$$

da cui:

$$Y = C+I \rightarrow C+S = C+I \rightarrow S = I \text{ (condizione di equilibrio tra produzione e domanda di merci)}$$

Ma le scelte tra risparmio ed investimento fanno capo a soggetti diversi (famiglie, imprese), dunque non dovrebbe esserci motivo per il quale dovrebbero coincidere. Eppure, i neoclassici hanno una soluzione anche per questo.

Secondo i neoclassici la produzione è data dal mercato del lavoro

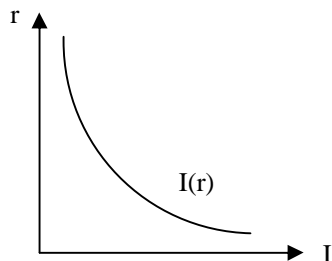
$$Y = F(N), C = C(W)$$

pertanto

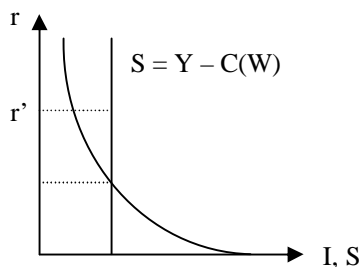
$$S = Y - C(W)$$

Dato che N e W sono dati dal mercato del lavoro allora anche S è data una volta determinati N e W :

$$N, W \rightarrow Y, C \rightarrow S$$



L'investimento è funzione del tasso d'interesse: ad un tasso r molto alto le imprese trovano poco conveniente chiedere investimenti; viceversa nel caso di un tasso piuttosto basso.
Se $r \downarrow$, $I \uparrow$



Il risparmio (S) è indipendente dal tasso d'interesse, dunque è dato. E' il tasso d'interesse quindi a determinare l'equilibrio tra investimento e risparmio. Così in corrispondenza di r' abbiamo $I < S$, dunque le imprese richiedono pochi prestiti rispetto all'offerta: l'eccesso di offerta di prestiti fa ridurre il tasso d'interesse e la richiesta aumenta fino a raggiungere l'equilibrio.

Una volta che il mercato del lavoro ha determinato N e W , ad assicurarci che la domanda di merci assorba Y sarà allora il tasso d'interesse r :

$$\begin{aligned} & \rightarrow Y \\ \text{REDDITO} & \\ & \rightarrow C+S \end{aligned}$$

- C si rivolge direttamente alla produzione (Y)
- S si traduce in offerta di prestiti, assorbiti da I (domanda di prestiti)

La conclusione è ovviamente *ottimistica*, perché le forze del mercato assicurano la piena occupazione tramite W ed il pieno assorbimento della produzione tramite r .

Ci siamo domandati fino ad ora la ragione dell'*ottimismo* neoclassico che ipotizza il completo assorbimento del reddito da parte della domanda, schematicamente:

$$\text{Mercato del Lavoro} \rightarrow W, N \rightarrow Y = F(N) \rightarrow Y$$

Abbiamo infatti che:

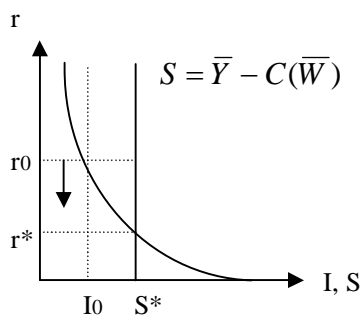
$$Y \rightarrow C + S \rightarrow S = I \rightarrow C + I \rightarrow Y$$

ovvero, realizzata una certa produzione Y questa si trasforma in un reddito equivalente, una parte è destinata al consumo e l'altra (risparmio) si traduce in offerta di prestiti, quindi investimenti, di modo che la produzione viene completamente assorbita dalla domanda.

S = offerta prestiti \rightarrow domanda di titoli

I = domanda di prestiti \rightarrow offerta di titoli \rightarrow fabbisogno di macchinari

Il problema è capire *come* questi due presupposti coincidano; secondo i neoclassici la risposta è data dal tasso d'interesse:



I è funzione decrescente del tasso d'interesse, S è indipendente dal tasso r perché data dal reddito meno il consumo in funzione del salario reale.

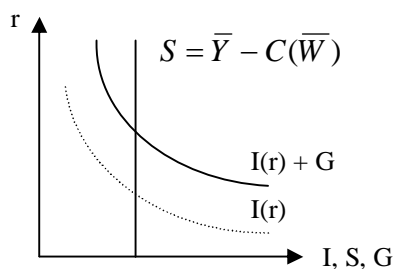
$$r_0 \rightarrow S > I \rightarrow C + S > C + I \rightarrow Y > C + I$$

Il reddito è maggiore della domanda, quindi la produzione (a sua volta maggiore) fa segnalare la presenza di merci invendute che porta ad una fase di licenziamenti.

r diminuisce fino ad r^* e quindi

$$\rightarrow I \text{ sale} \rightarrow S = I \rightarrow C + S = C + I \rightarrow Y = C + I$$

Il precedente eccesso di offerta di prestiti non trovava sbocco, ciò fa scendere i tassi d'interesse riportando il sistema in equilibrio. E' quindi evidente la visione ottimistica che il sistema capitalistico ha di se stesso e la conseguente *inefficacia* delle politiche economiche. Supponendo infatti che il Governo emetta titoli del debito pubblico (chieda prestiti) per finanziare un aumento di spesa (+ G) avremo:



Il nuovo equilibrio è dato da: $Y = C+I+G$, per cui:

$$\begin{aligned} C+S &= C+I+G \\ S &= I+G \end{aligned}$$

la distanza tra le due funzioni è data appunto da G. Tale aumento non provoca però cambiamenti né in Y né in W (perché già determinate dal Mercato del Lavoro), ma fa aumentare il tasso d'interesse; ciò vuol dire che la Spesa Pubblica (ovvero le politiche economiche) non producono effetti positivi all'interno del sistema, oltretutto l'aumento di r produrrebbe una diminuzione degli investimenti:

$$G \uparrow, r \uparrow, I \downarrow, C+I+G \text{ rimane invariato}$$

G sostituisce ("spiazza") I: effetto di spiazzamento totale. Se il Governo chiede prestiti a *rimetterci* è quindi l'impresa.

Analogamente, i neoclassici sono convinti che una politica di aumento dell'offerta di moneta sia negativa: se la Banca Centrale aumenta l'offerta di moneta (ad esempio facendo *piovere* dal cielo danaro) l'unico risultato sarebbe un aumento dei prezzi (effetto inflazionistico).

Teoria Quantitativa Della Moneta:

in situazione di *equilibrio* la quantità di moneta complessivamente scambiata in un anno è pari alla quantità di merci prodotte e scambiate in un anno; schematicamente:

$$MV = PY$$

il numero di banconote per la velocità di circolazione della moneta è uguale al valore della produzione, da cui:

$$P = (V/Y)M$$

ora, siccome M è data dalla Banca Centrale ($M = \bar{M}$), V è data dalle abitudini di pagamento ($V = \bar{V}$) ed Y è data dal mercato del lavoro ($Y = \bar{Y}$), allora l'unica variabile è P, per cui se M aumenta anche P aumenta. Il significato economico di ciò è facilmente intuibile: supponiamo che M salga ($M \uparrow$), le scorte monetarie dei consumatori in termini reali aumentano ($M/P \uparrow$), di conseguenza la *ricchezza* aumenta e la gente consuma di più ($C \uparrow$), ma poiché $Y = F(N)$ ed N è già al pieno impiego allora Y non può variare.

$Y < C+I \rightarrow$ eccesso di domanda di merci, cui segue un aumento dei prezzi

$P \uparrow$ fino a che M/P torna al valore iniziale e questa è la sola conseguenza definitiva dell'aumento di moneta.

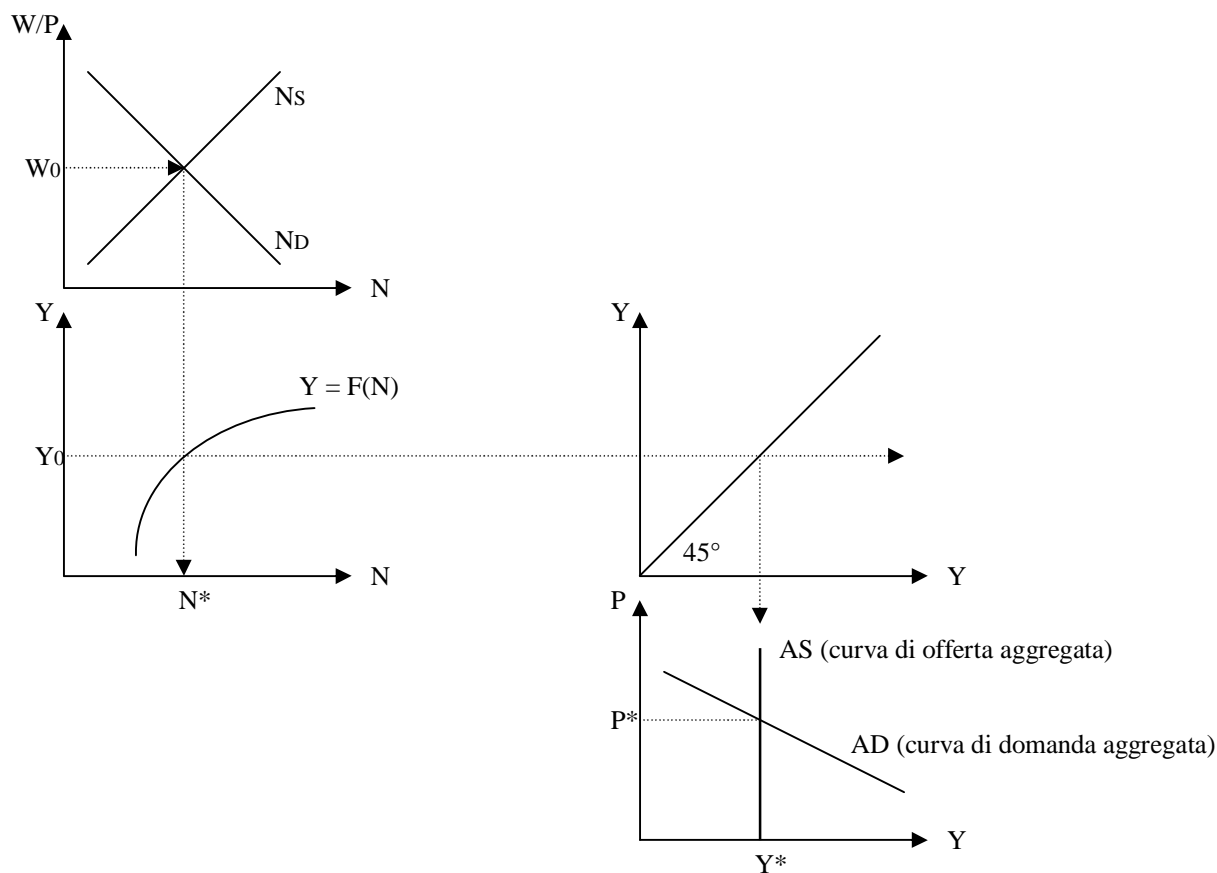
CONCLUSIONI LIBERISTE DEL MODELLO NEOCLASSICO

a) se i sindacati mirano ad aumentare i salari avremo un aumento della disoccupazione ($W \uparrow, N \downarrow$);

b) se la Spesa Pubblica aumenta ne consegue un aumento di r , Y ed N rimangono invece invariate ed I subisce un effetto di spiazzamento;

c) se l'offerta di moneta aumenta anche i prezzi aumentano, Y ed N non subiscono invece nessun cambiamento.

Tutto ciò può essere rappresentato da un unico schema:



Osserviamo la AD: perché è decrescente? Se $P \uparrow$, le scorte monetarie reali (W/P) scendono e la domanda di merci diminuisce.

Fondamentalmente le Teorie Neoclassiche stabiliscono che il Mercato del Lavoro è al centro del sistema e la produzione (come le altre variabili) viene ad esserne determinata di conseguenza:

Mercato del Lavoro \rightarrow Produzione \rightarrow Domanda Aggregata

Il modello neoclassico fin qui descritto si basa sull'ipotesi che tutti gli agenti siano price-takers (che cioè subiscono i prezzi determinati dalle forze impersonali della domanda e dell'offerta di mercato): ossia, imprese troppo piccole per avere un potere di mercato, e lavoratori isolati e non sindacalizzati. In questo modello il caso del sindacato può essere esaminato, ma costituisce un curiosum, una giustapposizione visto che le curve di domanda e di offerta di lavoro sono determinate sulla base dei comportamenti delle singole imprese e dei singoli individui. Questo modello poteva avere una sua validità nel XIX secolo, ma in seguito è divenuto sempre meno capace di rappresentare adeguatamente una realtà capitalistica fatta di imprese grandi e di lavoratori riuniti in sindacato.

La versione moderna dell'analisi neoclassica, elaborata da Blanchard ed altri, supera dunque l'ipotesi di agenti price-takers e introduce l'ipotesi di agenti price-markers (che cioè hanno potere di mercato e quindi sono in grado di fare i prezzi): si tratta da un lato di imprese dotate di un certo potere, che operano in condizioni di concorrenza monopolistica, e lavoratori sindacalizzati. Questo modello, come vedremo, modifica la struttura di mercato da cui parte, ma perviene a risultati molto simili a quelli dell'analisi originaria. Passiamo dunque ad analizzare questa nuova versione del modello neoclassico.

2. IL MODELLO NEOCLASSICO E “COMPATIBILISTA” DI BLANCHARD

Esaminiamo in primo luogo il modello di Blanchard. In questo modello si parte dal modello IS-LM per determinare la domanda aggregata di merci (in inglese *aggregate demand*, indicata con AD). Si parte invece dal modello del mercato del lavoro per determinare l’offerta aggregata di merci (in inglese *aggregate supply*, indicata con AS). Una volta note la domanda aggregata e l’offerta aggregata il modello AS-AD di Blanchard è completo.

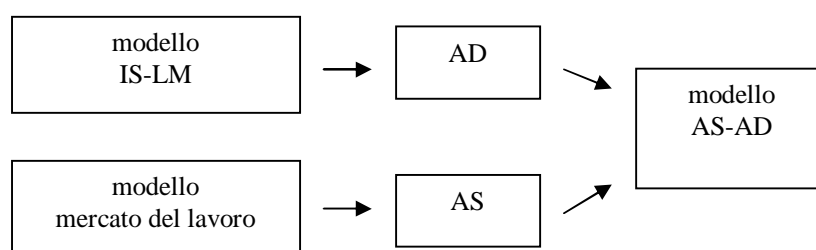


Fig. 1 – Come si perviene al modello completo di Blanchard

1. Dal modello IS-LM alla domanda aggregata

Come è noto il modello IS-LM determina tutte le combinazioni di tasso d’interesse i e di produzione (ovvero reddito) Y che mettono in equilibrio il mercato monetario e il mercato dei beni. Da quel modello scaturisce una **fondamentale relazione macroeconomica** che caratterizza l’analisi di Blanchard: le variazioni dei prezzi provocano mutamenti dell’offerta reale di moneta, il che dà luogo a mutamenti nel tasso d’interesse, negli investimenti, nella domanda aggregata, e quindi nella produzione. Ad esempio, se per qualsiasi motivo si verificasse un aumento dei prezzi P , questo darebbe luogo a una riduzione dell’effettivo potere d’acquisto M/P delle scorte monetarie detenute dalla popolazione. La riduzione del valore reale delle scorte monetarie indurrebbe molti operatori a recuperare moneta tramite la vendita di titoli. Ciò provocherebbe una riduzione del prezzo dei titoli e un conseguente aumento del tasso d’interesse i . A quel punto il costo dei finanziamenti bancari sarà più elevato, e le imprese ridurrebbero quindi la richiesta di prestiti e il relativo acquisto di beni d’investimento I . Ciò comporterebbe un calo generale di domanda aggregata Z , una

caduta della produzione Y e dell'occupazione N , e un aumento della disoccupazione u . Possiamo cioè scrivere:

$$P \uparrow \Rightarrow \frac{M}{P} \downarrow \Rightarrow i \uparrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow Z \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \Rightarrow N \downarrow \Rightarrow u \uparrow$$

Ovviamente se i prezzi si riducono avverrà l'esatto opposto: il valore reale delle scorte monetarie aumenta, gli individui useranno le scorte eccedenti per comprare titoli, il prezzo dei titoli aumenta e il tasso di interesse diminuisce, gli investimenti vengono dunque stimolati e con essi anche la produzione. Secondo Blanchard, dunque, esiste una relazione inversa tra prezzi, domanda e produzione. Questa relazione può essere descritta dalla seguente **equazione di domanda aggregata**:

$$Y = f(G, T, M / P)$$

L'equazione ci dice che la domanda aggregata e la relativa produzione dipendono da vari fattori, tra i quali spiccano la spesa pubblica, il livello di tassazione e l'offerta reale di moneta, ossia l'effettivo potere d'acquisto delle scorte liquide a disposizione della popolazione. L'equazione può essere rappresentata graficamente tramite la curva di domanda aggregata AD:

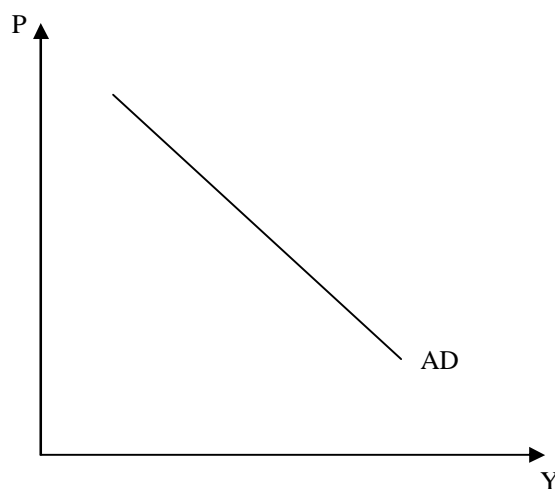


Fig. 1 – La curva di domanda aggregata AD

Un movimento lungo la curva sta appunto ad indicare che, per le ragioni suddette, al diminuire dei prezzi la domanda e la produzione aumentano. Gli spostamenti della curva vengono invece causati da mutamenti di tutte le variabili che non sono poste sugli assi. Ad esempio, un aumento della spesa pubblica G da parte del governo, oppure un aumento dell'offerta di moneta nominale M da parte della banca centrale, comporteranno un incremento di domanda aggregata e di produzione Y a parità di P , e quindi si tradurranno in uno spostamento verso

l’destra della AD. Invece, un aumento della tassazione T comporta una riduzione di domanda e di produzione Y a parità di P , e quindi determina uno spostamento della AD verso sinistra. Ed ancora, una ondata di pessimismo delle imprese che le induca a ridurre l’acquisto di beni d’investimento I , comporterà una riduzione della domanda e uno spostamento verso il sinistra della AD, e così via.

2. *Il salario monetario e il salario reale domandato dai lavoratori*

Una volta ottenuta la domanda aggregata, possiamo passare all’analisi del mercato del lavoro, dalla quale faremo scaturire l’offerta aggregata. Iniziamo con la determinazione del salario monetario. Blanchard lo fa derivare dalla seguente equazione:

$$(1) \quad W = P^e F(u, z)$$

dove W è il salario monetario, P^e il livello atteso dei prezzi, u è il tasso di disoccupazione. Riguardo al parametro z , esso comprende vari fattori in grado di incidere sul salario richiesto dai lavoratori: dal livello dei sussidi di disoccupazione, alle norme a tutela del lavoro, al grado di conflittualità dei sindacati. Di fatto z indica il grado di “conflittualità” dei lavoratori, ossia la loro minore o maggiore capacità di rivendicare salari più alti.

Si assume che la relazione tra u e W sia inversa: se la disoccupazione u si riduce, allora W aumenta. Al contrario si ipotizza che la relazione tra z e W sia diretta: se z aumenta, magari a causa di un aumento delle norme a protezione dei lavoratori contro i licenziamenti oppure per un aumento degli iscritti a sindacati molto combattivi, allora anche W aumenta. Se infine i lavoratori si attendono prezzi futuri P^e più alti, allora chiederanno pure W più alti per compensare ed evitare quindi perdite di potere d’acquisto.

Ovviamente è possibile che nel breve periodo i lavoratori commettano errori di previsione. Questo significa che i prezzi P effettivi di equilibrio possono risultare diversi dai prezzi P^e che i lavoratori si attendevano. Tuttavia è ragionevole credere che a lungo andare questi errori tendano a sparire, nel senso che col passare del tempo i lavoratori dovrebbero riuscire ad adeguare le loro previsioni all’andamento effettivo dei prezzi. Pertanto si può assumere che in una situazione di equilibrio $P^e = P$ e quindi che il salario monetario contrattato tra imprese e lavoratori sia dato da:

$$W = PF(u, z)$$

da cui si determina facilmente il **salario reale** contrattato, ossia l'effettivo potere d'acquisto dei salari monetari, che è poi la grandezza alla quale i lavoratori sono maggiormente interessati:

$$(1') \quad \frac{W}{P} = F(u, z)$$

L'equazione segnala una relazione inversa tra la disoccupazione e il salario reale contrattato: quanto maggiore è u , tanto minore sarà W/P richiesto. Un modo intuitivo per spiegare questa relazione è di ritenere che **i sindacati dei lavoratori vengano contrattualmente indeboliti da un elevato tasso di disoccupazione**. Infatti, se la disoccupazione è alta, è difficile trovare un nuovo posto di lavoro e quindi la minaccia di licenziamento induce i lavoratori a moderare le rivendicazioni e ad accettare salari reali più bassi. Viceversa, se la disoccupazione è bassa i lavoratori ritengono sia facile trovare un nuovo impiego, per cui temono di meno il licenziamento e quindi rivendicheranno salari reali più alti. Inoltre, l'equazione indica una relazione crescente tra il parametro z e il salario reale. Il parametro di conflittualità z è un indicatore sintetico della situazione politico-istituzionale nella quale i lavoratori si ritrovano a contrattare. Esso è tanto più alto quanto più favorevole ai lavoratori sia la situazione. Ad esempio, se i sussidi per i disoccupati sono elevati, se le protezioni legislative contro i licenziamenti ingiustificati sono forti, oppure ancora se il tasso di sindacalizzazione è elevato, tutti questi fattori tendono ad aumentare z . In questi casi infatti i lavoratori si sentiranno contrattualmente più forti e quindi aumenteranno le loro richieste salariali. Sulla base di queste spiegazioni, diremo che **la (1')** è **l'equazione del salario reale derivante dalla determinazione dei salari monetari**, ed indica il salario reale richiesto dai lavoratori.

A questo punto forniamo una rappresentazione grafica della equazione (1'). In Figura 2 abbiamo due grafici in cui poniamo il tasso di disoccupazione u sulle ascisse e il salario reale W/P sulle ordinate. La equazione (1') è una curva decrescente, per indicare che all'aumentare della disoccupazione i lavoratori sono indeboliti e quindi chiedono salari reali inferiori, e viceversa se la disoccupazione si riduce. A seconda che si modifichino variabili poste sugli assi (come u) o poste fuori dagli assi (come z), avremo rispettivamente movimenti lungo la curva oppure movimenti della curva:

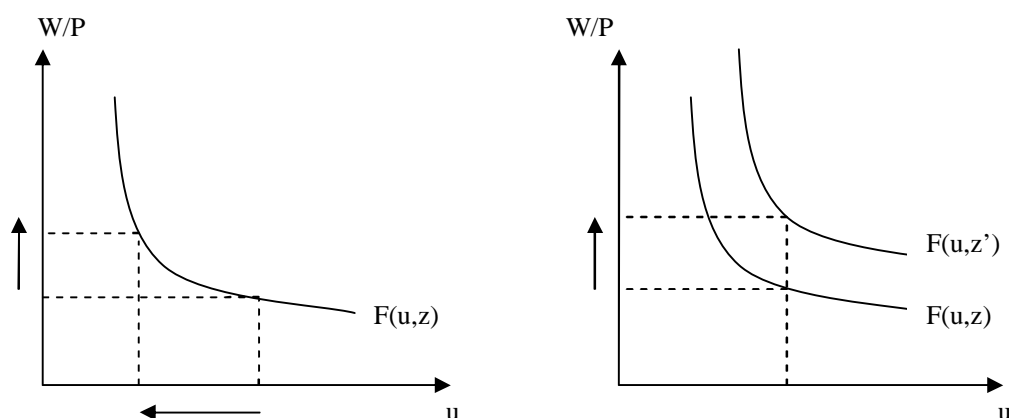


Fig. 2 – Il grafico a sinistra indica un movimento lungo la curva del salario reale richiesto dai lavoratori: al ridursi della disoccupazione aumenta il salario reale richiesto. Il grafico a destra indica un movimento della curva: al crescere della conflittualità aumenta il salario reale richiesto

Nel grafico di sinistra, mostriamo gli effetti di una variazione del tasso di disoccupazione u , che dà luogo a un movimento lungo la curva: ad esempio se u diminuisce, i lavoratori si sentono più forti e quindi il salario reale W/P che essi richiedono aumenta. Nel grafico di destra mostriamo invece gli effetti di una variazione del parametro z di conflittualità dei lavoratori, che corrisponde a un movimento della curva: ad esempio se z aumenta la curva $F(u, z)$ del salario reale richiesto si sposta in alto. Ciò significa che i lavoratori sono più combattivi e quindi – a parità di disoccupazione, che per ipotesi non è variata – essi chiedono un W/P più alto.

Ci sarebbe inoltre da tener presente che i mutamenti della situazione politico-istituzionale, che comportino mutamenti del parametro di conflittualità, **potrebbero incidere pure sulla pendenza della curva del salario reale richiesto** dai lavoratori. Infatti, se i lavoratori dispongono di scarse tutele normative, hanno contratti precari e non sono sindacalizzati, è probabile che al diminuire della disoccupazione essi tendano ad aumentare solo di poco il salario reale richiesto. In tal caso la curva del salario richiesto dovrebbe esser tracciata quasi piatta. Viceversa, se i lavoratori agiscono in un contesto politico e normativo favorevole, al diminuire della disoccupazione la spinta sul salario reale richiesto potrebbe essere forte. In tal caso, la curva va tracciata molto ripida.

3. Il livello dei prezzi e il salario reale offerto dalle imprese

Passiamo ora ad esaminare il modo in cui le imprese fissano i prezzi. A questo scopo descriviamo innanzitutto la funzione di produzione:

$$Y = AN$$

Questa funzione ci dice che il livello della produzione di merci Y dipende dal numero N dei lavoratori impiegati, moltiplicato per la produttività A di ogni singolo lavoratore (vale a dire la quantità di merce che un lavoratore è in grado di produrre in un determinato arco di tempo, ad esempio in un giorno oppure in un anno di lavoro). Per Blanchard il termine A è determinato dalla tecnologia disponibile. Esso deve quindi essere considerato come un dato che non può essere soggetto a variazioni, a meno di particolari innovazioni tecniche che rendano il lavoro più produttivo.

Si badi che, per semplificare l'analisi, Blanchard nel suo libro suggerisce di considerare $A = 1$, cioè ogni lavoratore produce una sola unità di merce. Questo di fatto permette a Blanchard di non visualizzare mai il termine A . In questa sede tuttavia **non adottiamo** la semplificazione di Blanchard. Per noi la produttività potrà assumere svariati valori, e quindi il termine A risulterà sempre presente, sia nella funzione di produzione che, come vedremo, nella equazione dei salari offerti.

Dato il termine A dalla tecnologia disponibile, si può a questo punto calcolare il costo di ogni unità di merce prodotta. Se ad esempio assumiamo che il salario di ogni lavoratore sia di $W = 10$ euro all'ora, e che la produttività di quel lavoratore sia pari ad $A = 5$ unità di merce prodotte in un'ora, questo significa che il costo del lavoro per ogni singola unità di merce prodotta sarà dato da W/A , che nel nostro esempio corrisponde a 2 euro per unità di merce:

$$W/A = 10 \text{ euro all'ora} / 5 \text{ unità di merce all'ora} = 2 \text{ euro per unità di merce}$$

Noto il costo del lavoro W/A di ogni merce, assumiamo che le imprese aggiungano ad esso un margine di profitto (detto anche markup) in modo da fissare il prezzo di vendita delle merci. Il margine di profitto serve non solo a remunerare gli imprenditori capitalisti, ma anche a sostenere i costi extra rispetto al lavoro, come ad esempio i costi delle materie prime (petrolio, ecc.). Il margine di profitto, o markup, lo indichiamo con μ e quindi scriviamo:

$$(2) \quad P = (1 + \mu) \frac{W}{A}$$

Il markup è una percentuale, che si applica al costo del lavoro. Da esso si ricava il profitto monetario effettivo, che di fatto è la differenza tra prezzo e costo del lavoro per unità di merce. Ricordando che nel nostro esempio il costo $W/A = 2$

euro per unità di merce, se assumiamo che le imprese intendano guadagnare un margine di profitto del 25% su ogni unità, avremo che le imprese fissano il prezzo di vendita nel modo seguente: $P = (1 + 0,25)W/A = (1 + 0,25)2 = 2,50$ euro per unità di merce. Il profitto monetario in tal caso è pari a 50 centesimi, che è la differenza tra il prezzo di 2,50 meno il costo per unità di merce di 2. Se poi le imprese riuscissero ad aumentare il markup al 50%, allora avremmo che $P = (1 + 0,5)W/A = (1 + 0,5)2 = 3$ euro per unità di merce. E il profitto monetario in questo caso salirebbe a 1 euro.

A questo punto, tramite semplici passaggi dalla (2) si ottiene:

$$2') \quad \frac{W}{P} = \frac{A}{(1 + \mu)}$$

Questa è l'equazione del salario reale W/P determinato dal meccanismo di fissazione dei prezzi da parte delle imprese. Oppure, più semplicemente, possiamo dire che la (2') indica il salario reale che le imprese sono disposte ad offrire.

Come si vede, il salario reale offerto dipende esclusivamente dalla produttività del lavoro A e dal markup μ . Secondo Blanchard entrambe queste variabili debbono essere considerate esogene, cioè date dall'esterno del modello. In particolare, Blanchard ritiene che la produttività sia determinata esclusivamente dallo sviluppo del **progresso tecnologico** e quindi dalla migliore dotazione di impianti e attrezzature per i lavoratori (Blanchard non sembra quindi avvedersi del fatto che la produttività è anche il risultato di uno sforzo produttivo imposto ai lavoratori, ed è quindi una variabile politica, sulla quale imprese e sindacati spesso contrattano aspramente). Riguardo poi al markup, Blanchard ritiene che esso sia determinato dalla forma di mercato vigente: se sul mercato c'è molta concorrenza, allora il markup che le imprese possono guadagnare è basso; se invece c'è poca concorrenza e magari le imprese sono poche e grandi, allora probabilmente esse godranno di un certo potere di monopolio e quindi potranno fissare un margine elevato. Ovviamente, dice Blanchard, la forma di mercato dipenderà in buona misura dal tipo di **legislazione anti-trust** (cioè anti-monopoli) vigente. Una legge anti-trust blanda favorirà le imprese grandi e con più potere, e quindi consentirà loro di ottenere un margine alto. Viceversa, una legge anti-trust rigorosa stimolerà la concorrenza e quindi costringerà le imprese a ridurre il markup.

Il fatto che il margine di profitto μ che le imprese intendono guadagnare sia assunto da Blanchard come un dato ha una importante conseguenza. Esso infatti indica che le imprese agiranno sul livello dei prezzi al fine di ottenere esattamente il markup μ dato, nulla di meno e nulla di più. Pertanto, avendo l'obiettivo di lasciare invariato il loro margine, le imprese **risponderanno a qualsiasi aumento dei salari monetari con un uguale aumento dei prezzi**. Qualunque aumento dei salari monetari W ottenuto dai lavoratori verrà quindi sempre compensato da un

uguale aumento di P , in modo rendere inefficace la rivendicazione e da lasciare μ invariato. Dunque nell'ottica di Blanchard non c'è nessuna possibilità che il salario reale che le imprese sono disposte ad offrire possa essere modificato dalle rivendicazioni dei lavoratori sul salario monetario. Visto che le imprese possono sempre scaricare gli aumenti di W sul prezzo di vendita delle merci P , è chiaro che il salario reale offerto rappresenta una scelta autonoma delle imprese. I lavoratori possono solo decidere di adeguarsi oppure possono decidere di non lavorare, ma **non possono influenzare quella scelta.**

Consideriamo poi il caso di un incremento della produttività del lavoro. Possiamo ad esempio assumere che - a seguito di un miglioramento tecnologico oppure di un aumento dello sforzo produttivo imposto ai lavoratori - aumenti il numero di merci A che ogni singolo occupato è in grado di produrre in un anno. Ebbene, dalla (2') si nota che un aumento di A provoca un aumento del salario reale offerto dalle imprese. Infatti, dato il salario monetario W un eventuale aumento di A determina una riduzione del costo del lavoro per unità di prodotto W/A , quindi provoca una riduzione del livello dei prezzi $P = (1 + \mu)W/A$, e dunque un aumento del salario reale $W/P = A/(1 + \mu)$ offerto dalle imprese. In quest'ottica, dunque, possiamo affermare che ogni incremento di produttività andrà a beneficio esclusivo dei lavoratori. Si noti però che questa conclusione di Blanchard dipende dalla ipotesi che a seguito dell'aumento di A le imprese lascino invariato il loro margine di profitto μ e non decidano di aumentarlo (se lo aumentassero è chiaro che i prezzi P potrebbero non ridursi e quindi il salario reale W/P potrebbe non aumentare).

In Figura 3 rappresentiamo graficamente l'equazione (2') del salario reale offerto dalle imprese. Come si vede dal grafico di sinistra, l'equazione è descritta da una retta orizzontale. La ragione è che il salario offerto dalle imprese dipende solo dai livelli dati di produttività A e del margine μ , mentre non risulta assolutamente influenzato dall'andamento della disoccupazione. Pertanto, quale che sia il livello di u il salario reale offerto non subisce alcuna variazione. Si osservi poi il grafico a destra. Esso descrive gli effetti di un cambiamento del markup sul salario offerto. Per esempio, supponiamo che a seguito di una legge anti-trust più rigorosa il markup delle imprese μ si riduca (da μ a $\mu' < \mu$): la conseguenza è che il livello dei prezzi $P = (1 + \mu)W/A$ si riduce anch'esso, quindi il salario reale $W/P = A/(1 + \mu)$ aumenta e la retta che lo descrive si sposta verso l'alto (ovviamente uno spostamento analogo si verificherebbe a seguito di un aumento della produttività).

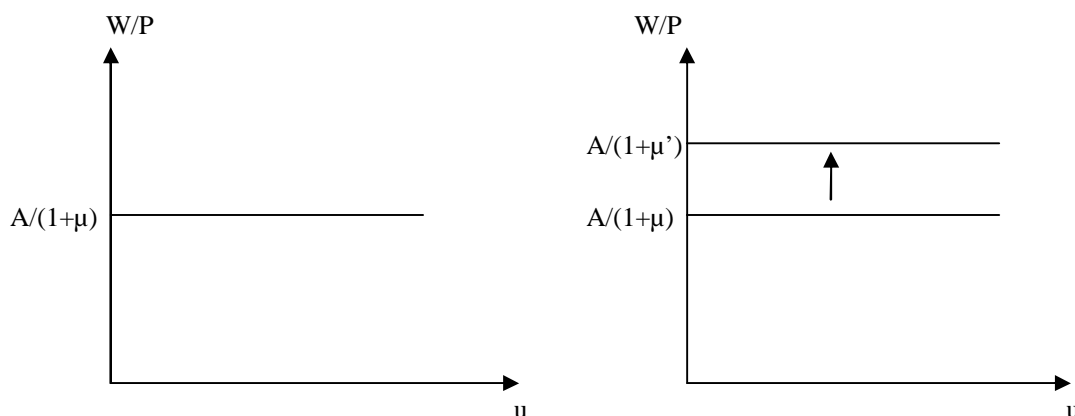


Fig. 3 – La retta del salario offerto dalle imprese. Essa è orizzontale perché il salario offerto non è influenzato dalla disoccupazione. Secondo Blanchard il salario offerto varia solo al variare della produttività o del markup

4. L'equilibrio "naturale" del modello di Blanchard

Le equazioni (1') e (2') possono quindi essere riportate sul medesimo grafico, che descrive l'equilibrio sul mercato del lavoro secondo Blanchard:

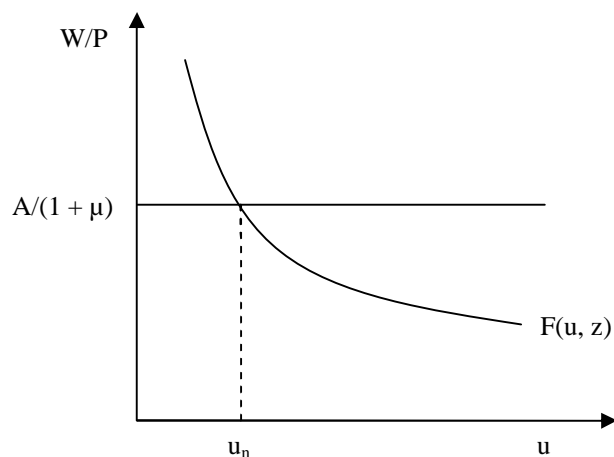


Fig. 4 – L'equilibrio "naturale" nel mercato del lavoro

Il grafico mostra che c'è un solo tasso di disoccupazione in corrispondenza del quale il salario richiesto dai lavoratori coincide con il salario offerto dalle imprese. **Questo tasso di equilibrio viene definito da Blanchard "tasso di**

disoccupazione naturale”, indicato con il termine u_n . In corrispondenza di tutti gli altri tassi di disoccupazione, si può notare che il salario richiesto e il salario offerto non coincidono.

Come si vede dalla Figura 4, il livello del tasso “naturale” di disoccupazione dipende dai parametri che determinano la posizione delle curve del salario richiesto dai lavoratori e del salario offerto dalle imprese, ossia da z , μ , A . Una eventuale modifica dei parametri determina uno spostamento delle curve e quindi una modifica del tasso di disoccupazione naturale u_n .

Osserviamo in tal senso la Figura 5. Nel grafico di destra, si consideri un indebolimento della legislazione contro i monopoli. Questo provoca una riduzione della concorrenza, un aumento del markup μ , un aumento dei prezzi $P = (1 + \mu)W/A$ fissati dalle imprese, una conseguente riduzione del salario reale offerto $W/P = A/(1 + \mu)$ e quindi uno spostamento verso il basso della retta orizzontale corrispondente. La conseguenza, come si può notare, è che il tasso di disoccupazione naturale u_n aumenta. Infatti, solo un più elevato tasso di disoccupazione può far sì che i lavoratori si indeboliscano a tal punto da accettare esattamente il più basso salario che viene ora offerto dalle imprese. Nel grafico di sinistra, si consideri invece il caso di una riduzione delle protezioni legislative contro i licenziamenti ingiustificati. Evidentemente un provvedimento del genere indebolisce i lavoratori e quindi riduce il parametro di conflittualità z . In tal caso il salario richiesto dai lavoratori si riduce e la rispettiva curva si sposta verso il basso. Di conseguenza, il tasso di disoccupazione naturale si riduce. Infatti, visto che i lavoratori adesso temono di perdere più facilmente il posto di lavoro, allora saranno disposti ad accettare il medesimo salario offerto dalle imprese anche in corrispondenza di una minore disoccupazione.

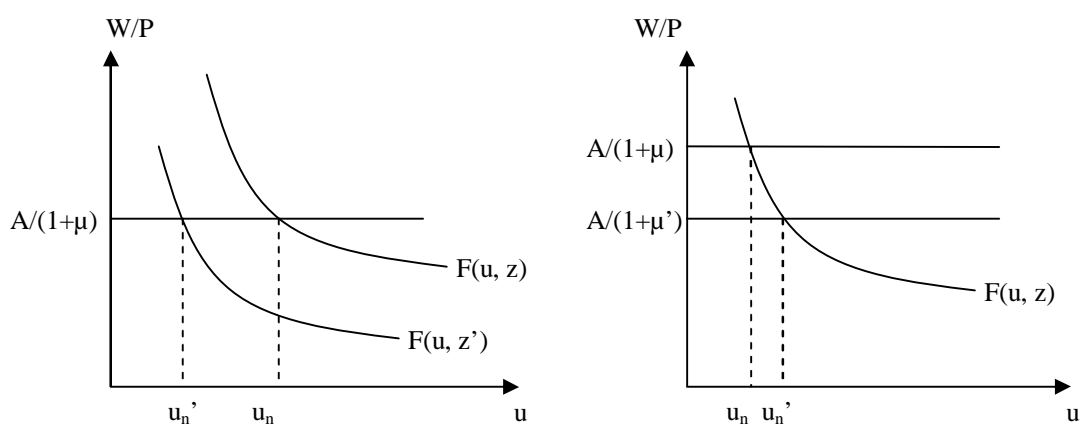


Fig. 5 – Nel grafico di destra, gli effetti di un indebolimento della legge anti-trust (da cui $\mu' > \mu$). Nel grafico di sinistra, gli effetti di una riduzione delle protezioni contro i licenziamenti ingiustificati (da cui $z' < z$)

Abbiamo dunque compreso che, al mutare dei parametri deve modificarsi anche il tasso naturale di disoccupazione u_n per far sì che i lavoratori chiedano un salario esattamente uguale a quello offerto dalle imprese. Questa tuttavia è una spiegazione statica, perché non ci permette di capire in che modo il sistema economico tenda proprio verso quel tasso di disoccupazione che rende le richieste salariali uguali alle offerte. Occorre allora chiedersi come si passi da un tasso di disoccupazione all'altro, a seguito del mutamento di uno dei parametri A , μ , z . Sarà questo uno degli interrogativi dei paragrafi che seguono.

5. Solo l'equilibrio "naturale" garantisce la stabilità dei prezzi e dei salari

Nell'ottica di Blanchard il tasso di disoccupazione naturale non solo è l'unico tasso in grado di rendere le richieste salariali dei lavoratori conformi alle offerte salariali delle imprese, ma è anche **l'unico compatibile con una situazione di stabilità dei salari e dei prezzi**, e quindi è ad esso che il sistema dovrebbe tendere. Il testo di Blanchard non approfondisce molto i termini del meccanismo di convergenza all'equilibrio naturale. Pertanto, noi qui esplicheremo quel che nel suo libro Blanchard lascia sottinteso.

Osservando la fig. 6, domandiamoci cosa accade quando il tasso di disoccupazione differisce dal tasso naturale. Nel caso in cui $u_0 < u_n$, la disoccupazione è bassa e quindi la forza contrattuale dei lavoratori è alta. Pertanto, il salario reale da essi richiesto (indicato dal punto A) eccede il salario reale offerto dalle imprese (indicato dal punto B). Questa divergenza tra richieste e offerte, corrispondente al segmento AB, provocherà una **rincorsa reciproca tra salari monetari W e prezzi P** , dal momento che i lavoratori cercheranno continuamente di strappare incrementi del salario monetario per raggiungere il livello desiderato del salario reale. Dal canto loro, però, le imprese risponderanno con uguali incrementi dei prezzi al fine di lasciare invariato il loro margine di profitto μ . Pertanto, se le imprese riescono a mantenere invariato il margine μ , anche il salario reale effettivo $W/P = A/(1 + \mu)$ resterà invariato.

Dunque, un tasso di disoccupazione $u_0 < u_n$ provocherà una crescita continua di W e di P , ossia provocherà **inflazione**. Viceversa, con un tasso $u_1 > u_n$ i lavoratori risultano indeboliti. Ciò provoca richieste salariali inferiori ai salari offerti (segmento CD). Si verificherà dunque una tendenza alla riduzione di W e quindi una riduzione dei costi W/A delle imprese. E se assumiamo che queste ultime decidano anche in tal caso di lasciare invariato il margine di profitto, la conseguenza della riduzione dei costi sarà una riduzione proporzionale dei prezzi P , ossia una **deflazione**.

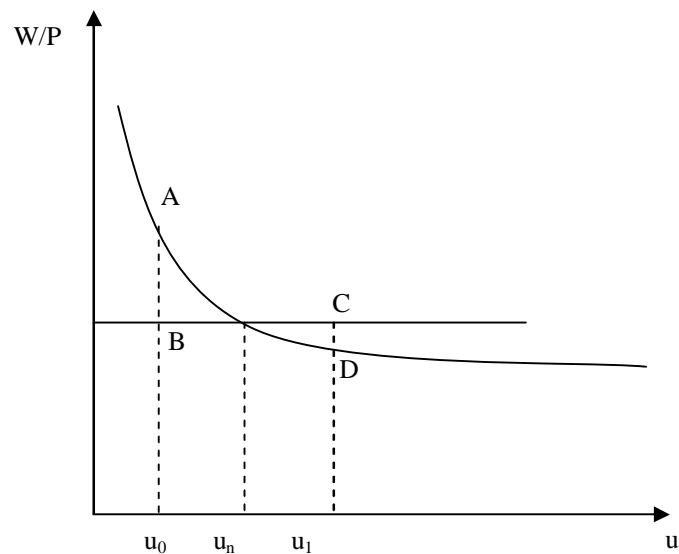


Fig. 6 – *Le divergenze dal tasso naturale provocano inflazione o deflazione*

Pertanto, tassi di disoccupazione diversi dal livello “naturale” corrispondono a situazioni di instabilità monetaria. Solo al livello del tasso naturale i lavoratori chiedono esattamente quel che le imprese sono disposte ad offrire, e quindi la spirale al rialzo o al ribasso dei salari e dei prezzi si ferma.

6. Dal mercato del lavoro all’offerta aggregata

Dal mercato del lavoro è possibile adesso passare all’analisi dell’offerta aggregata di merci. Riprendiamo le equazioni (1) e (2) dei salari e dei prezzi:

$$(1) \quad W = P^e F(u, z)$$

$$(2) \quad P = (1 + \mu) \frac{W}{A}$$

Sostituendo la (1) nella (2), otteniamo la seguente formulazione della equazione dei prezzi:

$$P = \frac{(1 + \mu)}{A} P^e F(u, z)$$

Teniamo adesso presente che il tasso di disoccupazione u è dato dal rapporto tra il totale dei disoccupati U e la forza lavoro complessiva L , ossia $u = U/L$. A sua volta la forza lavoro corrisponde alla somma totale dei lavoratori disoccupati U e dei lavoratori occupati N : ossia $L = U + N$. Ovviamente, ciò significa pure che il totale dei disoccupati è dato dalla differenza tra la forza lavoro e gli occupati, e cioè che $U = L - N$. Per cui possiamo scrivere che:

$$u = \frac{U}{L} = \frac{L - N}{L} = 1 - \frac{N}{L}$$

Inoltre, noi sappiamo che la produzione è data dalla produttività di ogni singolo occupato moltiplicata per il numero degli occupati, ossia $Y = AN$. Pertanto, gli occupati sono dati a loro volta da $N = Y/A$. Quindi possiamo scrivere che:

$$u = 1 - \frac{Y}{AL}$$

Se dunque sostituiamo questa espressione nella precedente equazione dei prezzi, otteniamo:

$$P = \frac{(1 + \mu)}{A} P^e F\left(1 - \frac{Y}{AL}, z\right)$$

Questa è l'**equazione della offerta aggregata AS delle imprese**. Come si può notare, essa descrive la relazione tra livello di produzione e livello dei prezzi: per ogni dato livello di Y essa infatti ci dice quale sarà il corrispondente livello di P deciso dalle imprese. Questa relazione è crescente. La ragione è che al crescere della produzione Y aumenta l'occupazione N necessaria a realizzarla, e quindi il tasso di disoccupazione u si riduce. Di conseguenza i lavoratori si sentono più forti, aumenta il loro potere contrattuale e con esso aumenta pure il salario monetario W che richiedono. Ma le imprese, per mantenere fisso il markup, aumenteranno il livello dei prezzi P in proporzione ai salari:

$$se Y \uparrow \Rightarrow N \uparrow \Rightarrow u \downarrow \Rightarrow \text{potere lavoratori} \uparrow \Rightarrow W \uparrow \Rightarrow P \uparrow$$

Tracciando un grafico con il livello di produzione Y sulle ascisse e con il livello dei prezzi P sulle ordinate, possiamo dunque disegnare **la curva di offerta aggregata AS** con un andamento crescente:

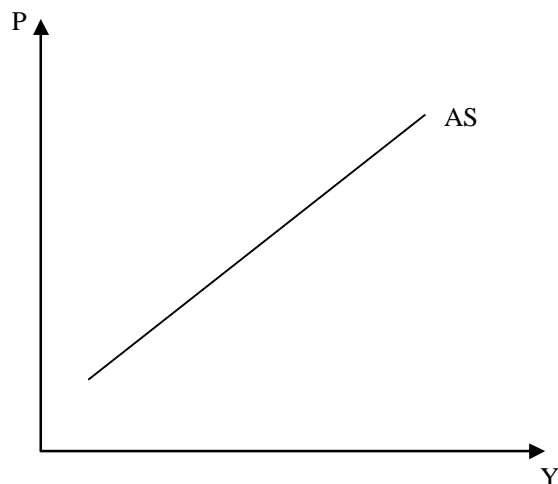


Fig. 6 – La curva di offerta aggregata AS

Finora abbiamo descritto i movimenti lungo la curva AS, causati dalle variazioni di Y . Gli spostamenti in alto o in basso della curva AS avvengono invece quando si modificano le variabili che si trovano nella equazione (3) ma che non sono poste sugli assi.

Ad esempio, se aumenta il parametro di conflittualità z allora si verifica un aumento di W e quindi di P a parità di Y , e dunque la curva AS si sposta in alto. Oppure se aumenta μ allora si verifica un aumento di P a parità di Y , e quindi anche in tal caso la curva AS va verso l'alto. Viceversa, nel caso di riduzioni di questi parametri, la AS trasla in basso.

Un altro motivo di traslazione in alto della AS è la rincorsa tra salari e prezzi. Si prenda una situazione in cui il livello di disoccupazione non corrisponde al tasso "naturale" e quindi non c'è accordo tra lavoratori e imprese sui salari reali. La conseguenza, come abbiamo visto prima, è che si verificherà una rincorsa continua tra salari monetari e prezzi. Ad esempio, se il tasso di disoccupazione effettivo è $u_0 < u_n$, sappiamo che in tal caso i lavoratori si sentono forti e quindi che la rincorsa tra salari e prezzi è al rialzo. Durante la rincorsa accade che i prezzi effettivi risultano sempre più alti rispetto ai prezzi che i lavoratori si attendevano (cioè accade che $P > P^e$). La conseguenza è che di volta in volta i lavoratori dovranno rivedere al rialzo i prezzi attesi P^e . Ma questo aumento dei prezzi attesi implica che i lavoratori, per compensare, esigeranno una correzione al rialzo anche dei salari monetari W . Ma dato che le imprese intendono difendere il loro markup, l'incremento dei salari monetari W a sua volta provocherà altri aumenti dei prezzi P , e così via. La rincorsa tra salari e prezzi può essere dunque descritta in questo modo:

$$W \uparrow \Rightarrow P \uparrow \Rightarrow P^e \uparrow \Rightarrow W \uparrow \Rightarrow P \uparrow \dots$$

Ma quali sono gli effetti di questa rincorsa sulla curva AS? Per rispondere tracciamo in Figura 7 il grafico del mercato del lavoro al di sopra del grafico della offerta aggregata. Si noti che **il grafico del mercato del lavoro è stato ribaltato** rispetto al modo in cui lo avevamo disegnato fino ad ora. Infatti, ora l'origine degli assi si trova a destra, il che significa che quanto più ci si sposta a destra la disoccupazione diminuisce anziché aumentare. Questo ribaltamento non ha **nessun significato particolare**: esso serve soltanto allo scopo pratico di rendere visivamente più chiaro il collegamento tra i due grafici. In particolare, il ribaltamento ci permette di mostrare che produzione Y e disoccupazione u si muovono sempre in direzione opposta: ad esempio, a fronte di un aumento della produzione Y (movimento a destra lungo l'asse orizzontale del grafico basso) corrisponde sempre una riduzione della disoccupazione (movimento anch'esso a destra lungo l'asse orizzontale del grafico alto). Il che del resto è ovvio: se si produce di più occorrono più lavoratori e quindi i disoccupati si riducono, e viceversa se si produce di meno.

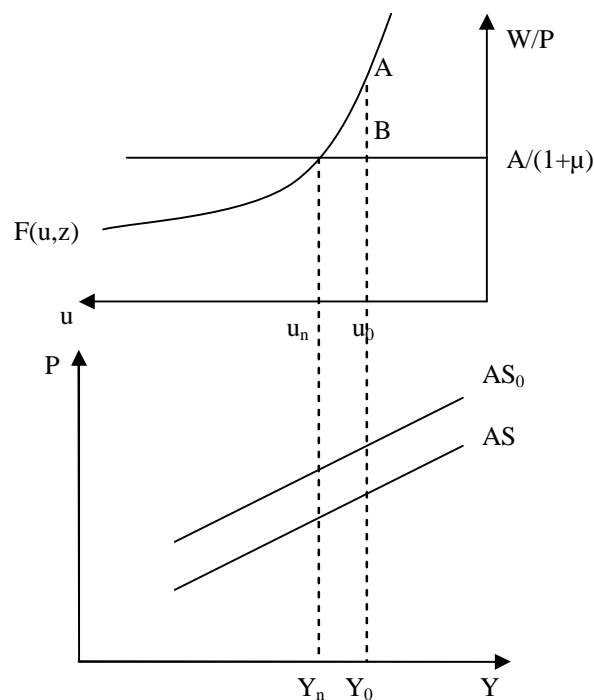


Fig. 7 – Con una disoccupazione inferiore a quella naturale ($u_0 < u_n$) i lavoratori si sentono forti, rivendicano salari reali più alti e si crea un divario tra richieste e offerte salariali (segmento AB). Parte così una rincorsa tra W e P che fa traslare la AS in alto

Sul grafico, in corrispondenza del tasso di disoccupazione “naturale” u_n abbiamo il livello di **produzione “naturale”** Y_n . Come il primo, anche quest’ultimo corrisponde all’unica situazione in cui le richieste salariali dei lavoratori coincidono con le offerte delle imprese (punto E). Noi però abbiamo ipotizzato di trovarci in corrispondenza di $u_0 < u_n$ (e quindi anche di $Y_0 > Y_n$), per cui i lavoratori si sentono forti sul piano contrattuale, le loro richieste eccedono le offerte delle imprese (segmento AB), e quindi scatta una rincorsa inflazionistica tra salari monetari, prezzi, prezzi attesi, salari monetari, prezzi, ecc. Il risultato grafico è che, a parità di produzione Y_0 , si verifica un aumento dei prezzi P , e quindi la curva di offerta aggregata AS trasla verso l’alto. Si badi bene che in tal caso la traslazione verso l’alto della AS proseguirà a meno che non si raggiunga in qualche modo il tasso di disoccupazione “naturale” (e il corrispondente livello di produzione “naturale”), che come sappiamo è l’unico in corrispondenza del quale le richieste dei lavoratori coincidono con le offerte delle imprese, e quindi la rincorsa tra salari e prezzi si arresta.

7. Il modello di offerta e domanda aggregata AS-AD

Possiamo a questo punto esaminare congiuntamente le curve di domanda e offerta aggregata. In Figura 8, sul grafico superiore è riportato ancora una volta il mercato del lavoro, mentre su quello inferiore sono tracciate sia la curva AS che la curva AD. Si può subito notare che l’intersezione tra AS e AD corrisponde al livello di produzione naturale, il quale a sua volta è legato al tasso di disoccupazione naturale corrispondente all’equilibrio sul mercato del lavoro.

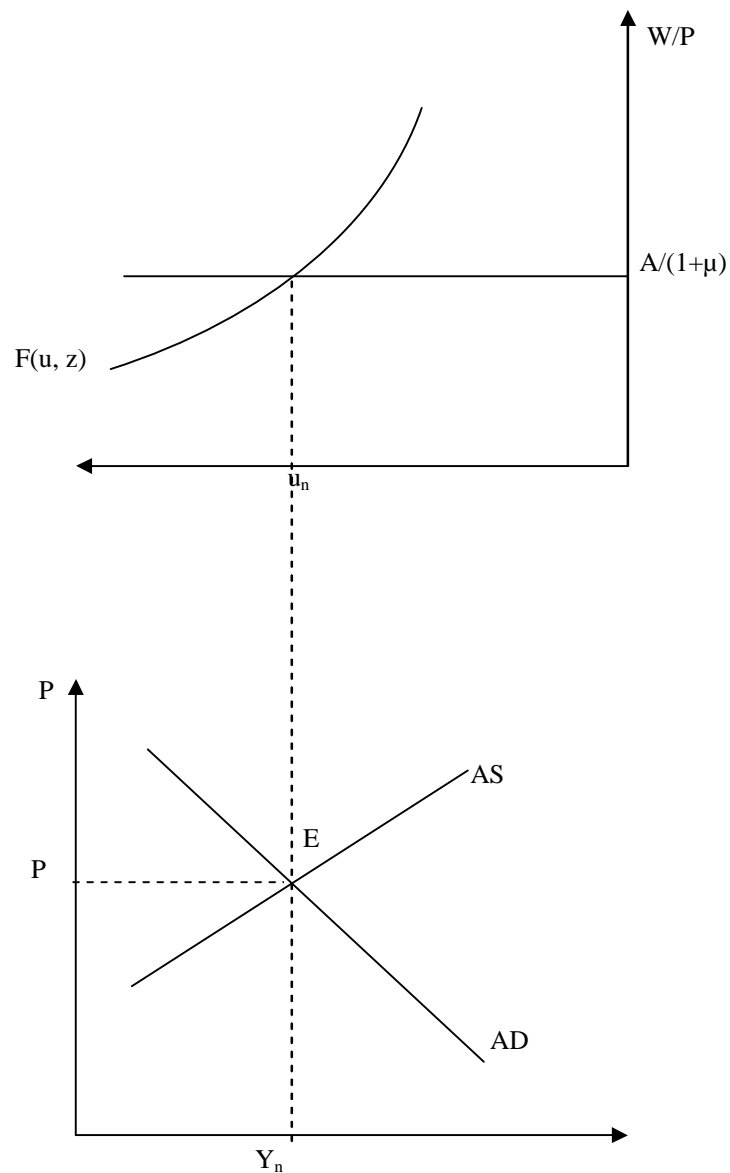


Fig. 8 – Il modello AS-AD completo

Come vedremo, il modello AS-AD completo permette a Blanchard di sostenere alcune tipiche posizioni liberiste. E cioè in primo luogo che il sistema economico tende sempre in modo spontaneo al suo equilibrio, vale a dire ai livelli “naturali” del salario reale, della disoccupazione e della produzione (ciò sta ad indicare che le forze del mercato sono in grado da sole di fare uscire il sistema da una eventuale crisi, senza dover necessariamente ricorrere a un intervento politico di “salvataggio”). Inoltre, con l’ausilio di questo modello Blanchard dimostrerà che il tentativo di modificare i livelli “naturali” di equilibrio tramite le politiche

espansive oppure tramite le rivendicazioni salariali è del tutto inutile e può anche rivelarsi dannoso.

8. Per uscire da una crisi la politica espansiva non è indispensabile

Il modello AS-AD di Blanchard consente in primo luogo di dimostrare la tipica tesi liberista secondo cui il sistema capitalistico, fondato sul libero operare delle sole forze del mercato, è nella sostanza autosufficiente. Il modello mostra cioè che **se anche dovesse verificarsi una crisi economica, l'economia di mercato potrebbe uscirne in modo spontaneo, senza cioè ricorrere necessariamente a una politica di espansione** della moneta o della spesa pubblica. Il sistema è in grado infatti di tornare **autonomamente** al suo equilibrio “naturale”, dal quale la crisi lo aveva temporaneamente allontanato. Dunque, stando a questo modello, per risollevare l'economia l'intervento delle autorità politiche in linea di principio non è indispensabile. Per chiarire in che modo dopo una eventuale crisi il sistema tende sempre al suo equilibrio “naturale”, soffermiamoci sulla Figura 9.

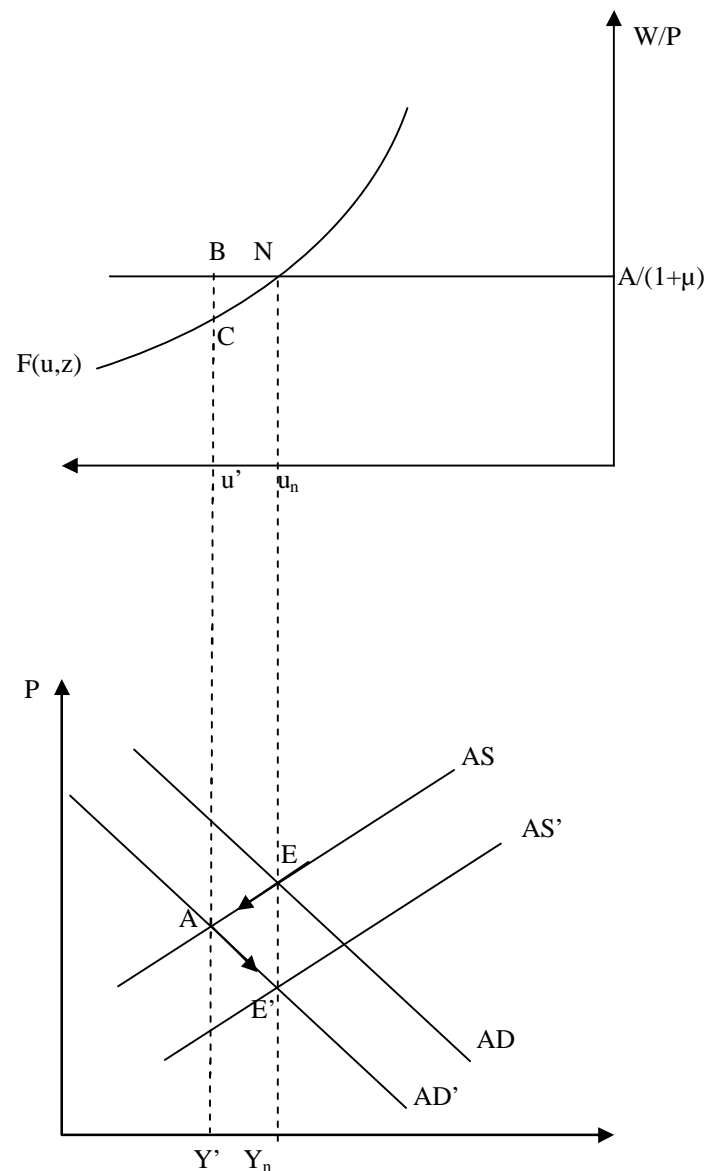


Fig. 9 – *La sola riduzione dei salari monetari e dei prezzi è in linea di principio sufficiente per uscire da una crisi. La politica espansiva non è indispensabile*

Partiamo da una situazione di equilibrio “naturale”, descritta in alto dal punto N e in basso dal punto E. Come sappiamo, in tal caso si parla di equilibrio perché il tasso di disoccupazione “naturale” è esattamente quel tasso in corrispondenza del quale la curva del salario richiesto e la retta del salario offerto si intersecano, il che significa che i lavoratori chiedono esattamente il salario reale che viene concesso dalle imprese. In questa situazione, dunque, non si assiste a nessuna corsa di salari e prezzi, né verso l’alto né verso il basso: in quel punto il sistema è stabile.

Supponiamo però che per qualsiasi motivo – il timore di una crisi internazionale, o di una guerra, ecc. – gli imprenditori attraversino una crisi di fiducia sul futuro, ossia diventino improvvisamente pessimisti riguardo ai profitti che potranno guadagnare dalla loro attività. Essi quindi decidono di tagliare gli acquisti di macchinari, impianti e attrezzature, cioè decidono di ridurre gli investimenti I . La riduzione degli investimenti comporta una riduzione della domanda aggregata Z (spostamento della AD a sinistra, da AD ad AD'). Dunque la produzione si riduce da Y_n a Y' , la disoccupazione aumenta da u_n a u' (spostamento da E ad A).

L'aumento della disoccupazione indebolisce i lavoratori, i quali richiedono un salario reale inferiore al salario reale offerto dalle imprese (segmento BC), e si rendono disponibili a una riduzione del salario monetario W . Se si assume che le imprese non intendano approfittare della situazione e decidano quindi di mantenere invariato il markup, è chiaro che la riduzione dei salari monetari si tradurrà in una riduzione proporzionale dei prezzi P , quindi dei prezzi attesi P^e , quindi ancora dei salari monetari, dei prezzi, e così via (di conseguenza la AS trasla in basso, da AS ad AS').

La corsa al ribasso di salari e prezzi provocherà a sua volta un aumento del valore reale delle scorte monetarie M/P detenute dalla popolazione. Le scorte eccedenti verranno quindi impiegate per l'acquisto di titoli, il che provocherà un aumento dei prezzi dei titoli, una riduzione del tasso d'interesse i , un conseguente aumento degli investimenti I , un aumento di produzione Y e una riduzione della disoccupazione u . Il processo continua fino a quando la disoccupazione non raggiunge nuovamente il suo livello naturale u_n . A quel punto infatti i lavoratori richiedono nuovamente un salario reale uguale a quello offerto dalle imprese, e quindi la corsa al ribasso di salari monetari e prezzi si arresta (spostamento dal punto A al punto E' sul grafico in basso, e ritorno al punto N sul grafico in alto).¹

Abbiamo dunque visto che, stando almeno a questa visione del sistema economico, l'economia capitalista sarebbe in grado di risolvere una crisi da sé, vale a dire semplicemente attraverso le forze del mercato e senza alcuna politica espansiva di supporto. Questo risultato teorico ha spinto diversi economisti di orientamento neoclassico-liberista a sostenere che persino in caso di crisi il governo e la banca centrale non dovrebbero fare **assolutamente nulla**.

¹ E' interessante notare che l'intera sequenza si basa sulla ipotesi che, nonostante la debolezza dei lavoratori, le imprese decidano di non approfittarne. Infatti, nel momento in cui i salari monetari diminuiscono, le imprese ridurranno proporzionalmente i prezzi, lasciando così invariato il margine di profitto. Tuttavia, in una situazione simile, sembrerebbe più probabile che le imprese lascino invariati i prezzi – o li riducano meno dei salari – ottenendo così un aumento del markup. Ricordiamo infatti che i prezzi sono dati dal costo di ogni merce W/A moltiplicato per un margine, ossia: $P = (I + \mu)W/A$ e quindi che il margine $\mu = (AP/W) - I$. Il modello di Blanchard assume che al diminuire di W anche P si riduca proporzionalmente, e quindi che il markup resti invariato. E' chiaro però che se le imprese lasciassero P invariato, o comunque se lo riducessero meno di W , allora il markup aumenterebbe. Perché mai le imprese non dovrebbero sfruttare una simile occasione? Su questo palese sintomo di scarso realismo del modello torneremo in seguito.

E' bene tuttavia chiarire che Blanchard **non condivide una interpretazione così estrema del modello AS-AD**. Egli infatti non si spinge al punto di dichiarare che in caso di crisi le autorità politica dovrebbero restare a guardare. Il meccanismo spontaneo insito nel suo modello si basa infatti comunque sulla disponibilità dei lavoratori a ridurre i salari monetari, un fenomeno che dipende da vari fattori di ordine sindacale e politico e che non può certo darsi per scontato. Inoltre, Blanchard ha ben presente che il percorso di rientro verso l'equilibrio naturale tramite i soli meccanismi spontanei della riduzione dei salari e dei prezzi potrebbe rivelarsi molto lungo e tortuoso (magari a causa del fatto che i sindacati potrebbero fare resistenza contro la riduzione dei salari monetari). Egli non ha dimenticato la lezione della grande crisi del 1929, durante la quale proprio la tardiva risposta delle autorità e la pretesa di affidarsi ai soli meccanismi del mercato diedero luogo a una gravissima e prolungata depressione economica.

Ecco perché Blanchard considera l'aggiustamento spontaneo **un mero caso di scuola**. Nella pratica, se ci si trova in una situazione di crisi descritta dal punto A, egli invita comunque le autorità ad intervenire, in modo da **accelerare** la convergenza all'equilibrio naturale. In particolare, la sua proposta è che la banca centrale effettui una **politica monetaria espansiva**, finalizzata ad accrescere la quantità di moneta M in circolazione (in tal modo la curva di domanda tornerebbe alla sua posizione iniziale, cioè passa da AD' ad AD). In tal modo l'aumento delle scorte liquide reali M/P sarebbe più rapido, e con esso sarebbe più rapida anche la riduzione del tasso d'interesse, l'aumento degli investimenti e della produzione, e il conseguente ritorno del sistema al suo equilibrio naturale (punto E nel grafico in basso, punto N nel grafico in alto).

9. La politica espansiva non può oltrepassare l'equilibrio "naturale"

Abbiamo dunque visto che Blanchard riconosce un ruolo alla politica espansiva, ritenendo opportuno che essa possa aiutare il sistema a convergere più rapidamente verso l'equilibrio naturale. Ma cosa accadrebbe se le autorità di governo non intendessero usare la politica espansiva solo per convergere all'equilibrio naturale, ma puntassero addirittura ad **andare oltre** quell'equilibrio? Cosa avverrebbe cioè se le autorità cercassero di usare gli strumenti di politica economica per ottenere un livello di produzione maggiore del livello naturale, e quindi una disoccupazione **inferiore al livello di equilibrio "naturale"**? In tal caso la risposta di Blanchard è netta: a meno di generare una crescita continua dell'inflazione, **la politica espansiva non può mai ridurre la disoccupazione al di sotto del suo livello "naturale"**. Esaminando la Figura 10, vediamo perché il modello di Blanchard consente di pervenire a una simile conclusione, liberista e contraria all'intervento pubblico nell'economia.

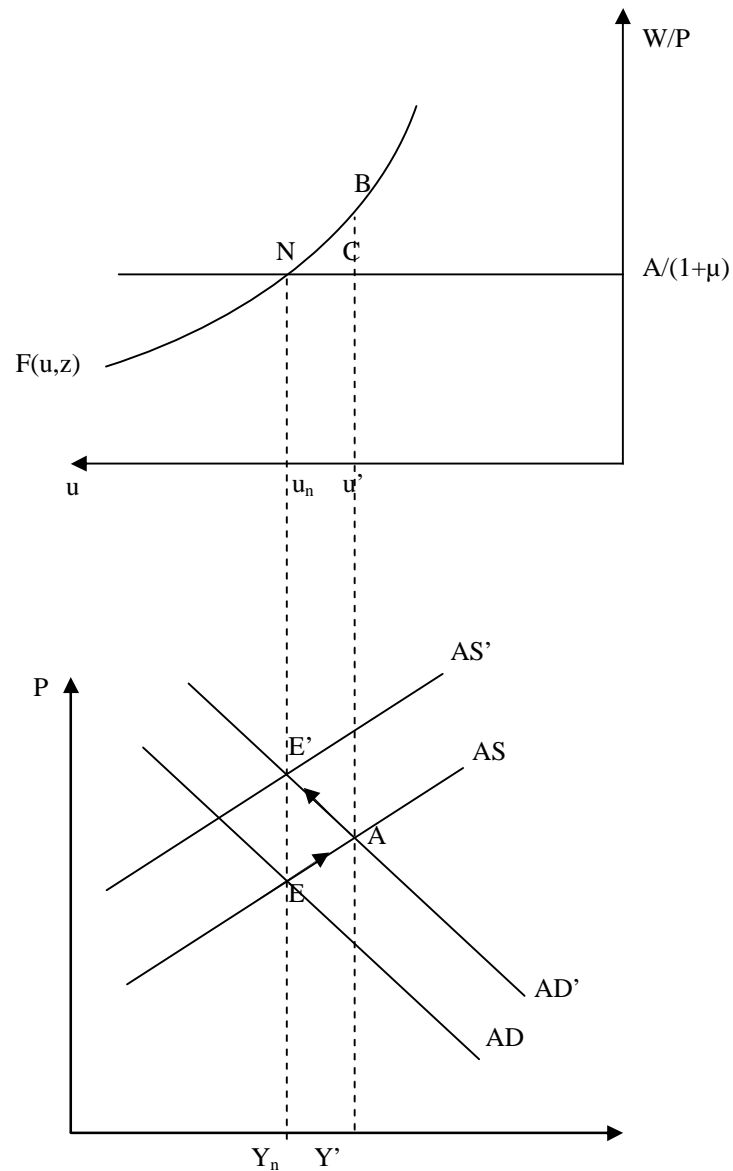


Fig. 10 – *La politica espansiva non è in grado di portare stabilmente l'economia in una posizione migliore rispetto all'equilibrio "naturale"*

Partiamo da una situazione di equilibrio “naturale”, descritta dal punto N nel grafico in alto e dal punto E nel grafico in basso. Supponiamo che le autorità politiche siano insoddisfatte dei livelli di produzione e di disoccupazione “naturale”, e che intendano quindi effettuare una politica espansiva al fine di aumentare Y e ridurre u . La politica espansiva può consistere ad esempio in un aumento della spesa pubblica G (o in una riduzione delle tasse da parte del governo, oppure in un aumento dell'offerta di moneta M da parte della banca

centrale, e così via. In entrambi i casi l'effetto della politica espansiva dovrebbe esser quello di accrescere la domanda aggregata Z (spostamento della AD a destra, da AD ad AD'), e quindi anche la produzione e l'occupazione. Sul piano grafico il sistema si colloca quindi nel punto A , caratterizzato da una maggiore produzione (da Y_n a Y') e da una minore disoccupazione (da u_n a u').

In corrispondenza della minor disoccupazione i lavoratori si sentono più forti sul piano contrattuale: essi quindi richiedono un salario reale maggiore del salario reale offerto dalle imprese (segmento BC), il che si traduce in una pressione al rialzo del salario monetario W e quindi dei costi di produzione. Se si fa l'ipotesi le imprese punteranno a lasciare intatto il loro markup, allora l'aumento dei salari monetari si tradurrà in un aumento proporzionale dei prezzi. In tal modo il margine μ non verrà eroso dalle rivendicazioni dei lavoratori.

Parte dunque una rincorsa al rialzo dei salari monetari W , dei prezzi P , dei prezzi attesi P^e , e quindi ancora dei salari, dei prezzi, ecc. il tutto a parità di produzione Y (di conseguenza la AS trasla in alto, da AS ad AS').

Inoltre, l'aumento dei prezzi provocherà a sua volta una riduzione del valore reale delle scorte monetarie M/P detenute dalla popolazione. La carenza di scorte liquide indurrà quindi molti soggetti a vendere titoli per procurarsi moneta, il che provocherà un calo dei prezzi dei titoli, un aumento del tasso d'interesse i , una conseguente riduzione degli investimenti I e della produzione Y , e un aumento della disoccupazione u . Il processo continua fino a quando la disoccupazione non raggiunge nuovamente il suo livello naturale u_n . A quel punto infatti i lavoratori sono stati indeboliti, e richiedono nuovamente un salario reale uguale a quello offerto dalle imprese: pertanto la corsa al rialzo di salari monetari e prezzi si arresta (spostamento lungo la AD' dal punto A al punto E' sul grafico in basso, e ritorno al punto N sul grafico in alto).

La politica espansiva ha dunque un'efficacia solo temporanea, visto che il sistema torna al suo equilibrio naturale. Ma esiste un modo che consentirebbe di **mantenere il sistema a un livello di produzione superiore** all'equilibrio naturale? In teoria sì. La banca centrale dovrebbe aumentare M di pari passo con l'aumento di W e di P , in modo da contrastare la caduta di M/P ai livelli iniziali.² In questo modo l'economia riceverebbe **continue iniezioni di moneta** al fine di tenere la produzione al di là del suo livello naturale. Inoltre, una strategia analoga potrebbe inoltre essere perseguita dal governo, che potrebbe **aumentare continuamente** G al punto da compensare la caduta di M/P causata dall'aumento dei prezzi. Anche in questo modo, grazie alla continua espansione della spesa

² Nei primi anni '70 in Italia si verificò in effetti un caso simile. Le rivendicazioni dei lavoratori erano intense, e spingevano sempre più in alto i salari. I prezzi aumentavano di conseguenza, e la Banca d'Italia decise di accomodare questi andamenti, facendo crescere la quantità di moneta al passo coi salari e i prezzi. L'ex governatore Guido Carli definì polemicamente questa fase un "labour standard sulla moneta", volendo con ciò intendere che egli aveva di fatto perso il controllo sulla massa monetaria.

pubblica, si potrebbe tenere il sistema ad un livello $Y' > Y_n$. Tali politiche, tuttavia, da Blanchard e dai teorici neoclassici vengono considerate **improponibili**. La ragione è che entrambe collocherebbero il sistema economico in una situazione di perenne conflitto tra i lavoratori e le imprese (segmento BC), il che provocherebbe una continua rincorsa inflazionistica tra salari e prezzi. Se dunque non si vuole far cadere l'economia in una spirale inflazionistica, occorre rassegnarsi all'equilibrio "naturale".

10. La neutralità della moneta e la politica restrittiva

Nel caso in cui la politica espansiva verta su un aumento dell'offerta di moneta M da parte della banca centrale, il risultato finale è che **"la moneta è neutrale"**. Per neutralità della moneta Blanchard intende l'impossibilità per le variabili monetarie (come M) di modificare quelle reali, cioè fisiche (come la produzione Y e la disoccupazione u). Infatti, il suo modello ci dice che l'espansione monetaria provoca una deviazione dall'equilibrio naturale che è solo temporanea. Infatti, quando il sistema torna alla sua posizione naturale, tutte le variabili fisiche sono di nuovo ai loro livelli di partenza. Inoltre, visto che alla fine i prezzi P sono cresciuti in misura esattamente proporzionale all'incremento iniziale di M , anche il valore reale M/P delle scorte liquide torna al suo livello originario.

Gli economisti **liberisti più estremi hanno sfruttato la tesi della neutralità della moneta** del modello AS-AD non solo per criticare le politiche di espansione monetaria, ma addirittura anche per promuovere le politiche di **restrizione monetaria**, ossia di riduzione dell'offerta di moneta da parte della banca centrale. I liberisti estremi in primo luogo contestano la politica di espansione monetaria poiché rilevano che essa alla fine è solo inflazionistica, visto che genera semplicemente un incremento dei prezzi mentre non provoca alcun effetto sulle variabili fisiche, cioè sulla produzione e sulla disoccupazione. Inoltre, i liberisti estremi aggiungono che, essendo la moneta del tutto inefficace sulla produzione e sulle variabili fisiche, allora tanto vale la pena di usare la politica monetaria per fini restrittivi anziché espansivi. Infatti, visto che la moneta è neutrale, si può star certi che una politica di restrizione monetaria alla fine **permette di ridurre i prezzi senza provocare effetti negativi permanenti** sulla produzione e sull'occupazione, che torneranno sempre ai loro livelli "naturali".

Questa interpretazione liberista così estrema della neutralità della moneta non viene condivisa da Blanchard, il quale ritiene che una politica restrittiva potrebbe tenere il sistema economico in una situazione di bassa produzione ed elevata disoccupazione **per molto tempo**.

Tale posizione più estrema sembra invece caratterizzare a volte il comportamento della **Banca centrale europea (BCE)**, la quale usa l'argomento della neutralità per giustificare l'orientamento restrittivo anziché espansivo della sua politica monetaria. La BCE dichiara infatti che la sua politica non può far nulla per modificare i livelli di equilibrio "naturale" di produzione e disoccupazione, mentre è decisiva ai fini della determinazione dei prezzi. Per questo la BCE giunge alla conclusione che la politica monetaria deve concentrarsi sull'unico obiettivo che è alla sua portata: l'obiettivo di tenere sotto controllo i prezzi per contrastare eventuali fenomeni inflazionistici.

Infine, si consideri il caso in cui la politica espansiva consista in una variazione del bilancio pubblico da parte del governo, ad esempio in un aumento della spesa pubblica o una riduzione delle tasse. In questa circostanza **non si può propriamente parlare di neutralità**. Infatti, da un lato è vero che pure questa politica è inefficace, visto che alla lunga non è in grado di modificare i livelli di equilibrio "naturale" della produzione e dell'occupazione. Dall'altro lato, però, a differenza della espansione monetaria, la politica basata sulla spesa pubblica (e/o sulle tasse) ha un **effetto non neutrale sui tassi d'interesse e sugli investimenti**. Un aumento di G infatti provoca un aumento di produzione Y , il che dà luogo a un aumento di reddito e di possibilità di spesa; ma per effettuare le spese aggiuntive occorre più moneta in portafoglio, il che spinge la popolazione a vendere titoli. Questa vendita comporterà quindi una riduzione dei prezzi dei titoli e un aumento dei tassi d'interesse, che a sua volta provocherà una caduta degli investimenti tale da compensare l'iniziale aumento della spesa pubblica (in termini tecnici si parla di "**spiazzamento**" degli investimenti da parte della spesa pubblica). La politica espansiva basata sul bilancio pubblico determina dunque una crescita dei tassi d'interesse e una riduzione degli investimenti non temporanee, e quindi non può essere definita totalmente neutrale.

11. Il conflitto salariale è inutile ed è dannoso

Abbiamo dunque visto che, secondo il modello AS-AD di Blanchard, la politica espansiva non è indispensabile per uscire da una crisi, ed inoltre è del tutto inefficace se si ha la pretesa di usarla per aumentare Y e per ridurre u al di là dei loro rispettivi livelli di equilibrio "naturale".

E qual è invece la valutazione del modello nei confronti del conflitto salariale? Cosa accade cioè se i lavoratori iniziano ad esigere salari più alti? La tesi di Blanchard, al riguardo, è ancor più drastica: **se i lavoratori diventano più conflittuali** e aumentano le loro rivendicazioni, l'effetto sui salari reali sarà **nullo** ed inoltre l'effetto sull'occupazione sarà **negativo**. La maggiore conflittualità, insomma, non dà alcun beneficio salariale e genera solo maggiore disoccupazione.

Esaminiamo la Figura 11 per capire in che modo Blanchard giunge a un simile risultato.

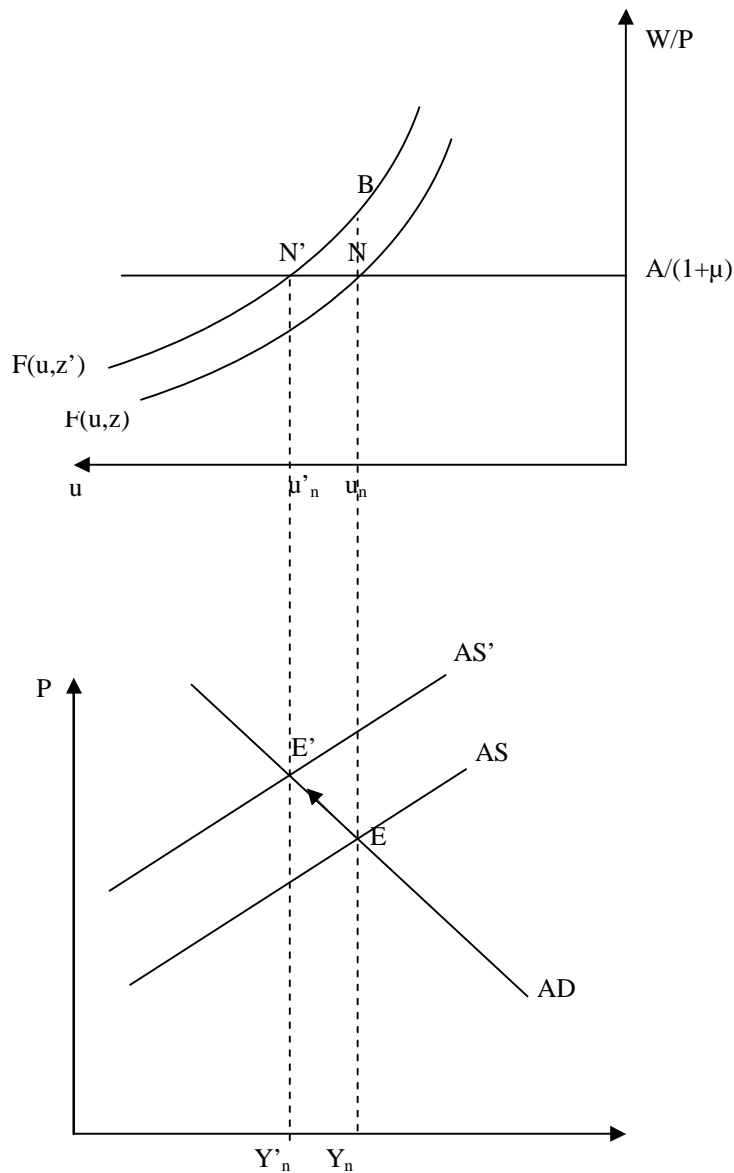


Fig. 11 – Secondo il modello di Blanchard la maggiore conflittualità dei lavoratori (con $z' > z$) provoca solo danni: infatti i salari reali restano invariati e la disoccupazione aumenta

Il grafico descrive la seguente situazione. Partiamo da una situazione di equilibrio naturale, espressa dai livelli di disoccupazione e di produzione u_n e Y_n . Questa situazione si definisce di equilibrio visto che i lavoratori chiedono esattamente

quel che le imprese offrono (punto N del grafico in alto). Supponiamo adesso che i lavoratori diventino più combattivi, e comincino ad esigere salari più alti. Ciò può avvenire per svariati motivi: ad esempio per delle leggi che li tutelino maggiormente (come dei sussidi di disoccupazione più alti, o maggiori tutele contro i licenziamenti ingiustificati); oppure anche perché i lavoratori si iscrivono a dei sindacati più conflittuali e rivendicativi. Sul piano grafico questa maggiore conflittualità viene espressa dall'aumento del relativo parametro: da z a z' . Ciò provoca uno spostamento in alto della curva del salario reale richiesto dai lavoratori. La conseguenza è che ora u_n e Y_n non costituiscono più degli equilibri: adesso, infatti, a parità di tasso di disoccupazione i lavoratori esigono un salario reale che eccede il salario offerto dalle imprese (segmento BN del grafico in alto). Ciò significa che i lavoratori spingono al rialzo i salari monetari W . A loro volta le imprese aumenteranno i prezzi P al fine di difendere i loro margini di profitto. Ma l'aumento dei prezzi effettivi induce i lavoratori a rivedere al rialzo anche i prezzi attesi P^e , e questo li spinge a chiedere ulteriori aumenti dei salari monetari per compensare, che scateneranno ulteriori aumenti dei prezzi, e così via (traslazione in alto della curva di offerta, da AS ad AS').

La corsa al rialzo dei salari e dei prezzi attiva a sua volta un meccanismo che tende a comprimere la domanda. Infatti, al crescere di W e quindi di P , si verifica una riduzione del valore reale delle scorte monetarie M/P . Ciò induce la popolazione a recuperare moneta vendendo titoli, per cui i prezzi dei titoli diminuiscono e i tassi d'interesse i aumentano. Quindi la domanda di beni d'investimento I si riduce, e con essa si riducono la domanda aggregata Z , la produzione Y e l'occupazione N , mentre la disoccupazione u aumenta (spostamento lungo la AD, dal punto E ad E'). Il processo continua fino a quando non si raggiunge il nuovo equilibrio "naturale", corrispondente a u'_n (e quindi anche a Y'_n): in corrispondenza del nuovo equilibrio, infatti, la disoccupazione è così alta che spinge i lavoratori a chiedere nuovamente il salario offerto dalle imprese. Si noti al riguardo che il salario offerto è sempre rimasto allo stesso livello: $A/(I+\mu)$. Il che è ovvio, visto che il modello di Blanchard considera la produttività A e il markup μ come dati esogeni, non influenzabili dalle rivendicazioni dei lavoratori e dagli esiti della contrattazione.

La conclusione del modello di Blanchard, dunque, è che **il conflitto non paga**. Secondo questa visione, i lavoratori farebbero bene ad evitare di fare pressioni sui salari, visto che in tal modo provocherebbero solo un aumento della disoccupazione.

12. Le virtù della moderazione salariale

Ma allora, visto che il conflitto non paga, cosa dovrebbero fare i lavoratori per migliorare le loro condizioni economiche? Il modello di Blanchard suggerisce la seguente conclusione: occorre che i lavoratori **riducano le loro pretese** e attuino una politica di moderazione delle richieste salariali. Ossia, occorre che il parametro di conflittualità z diminuisca. Osserviamo in proposito la Figura 12.

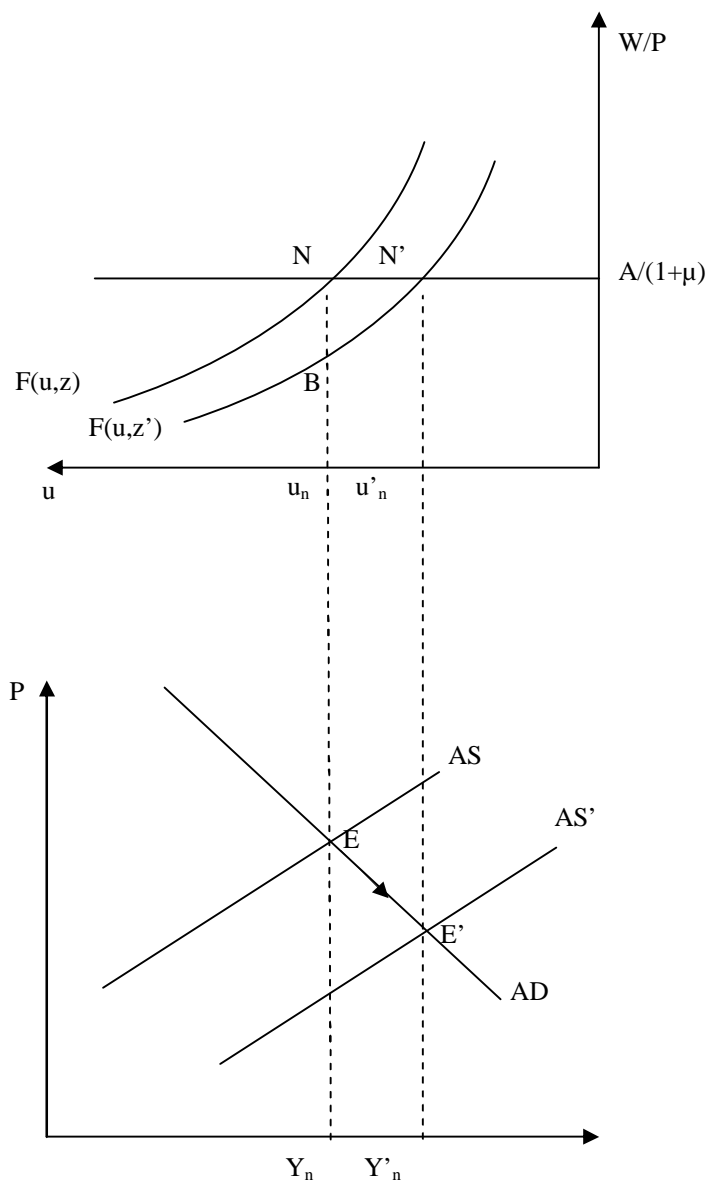


Fig. 12 – La moderazione salariale ($z' < z$) lascia invariati i salari reali e consente di accrescere la disoccupazione

La disponibilità dei lavoratori a ridurre la conflittualità ($z' < z$) implica una traslazione in basso della curva del salario reale richiesto. I salari reali domandati diventano quindi inferiori a quelli offerti (segmento NB). Si attiva così una caduta dei salari monetari. Se si assume che le imprese **non approfittino** della debolezza dei lavoratori per accrescere il margine di profitto, allora la riduzione dei salari monetari comporterà una riduzione proporzionale dei prezzi. Di conseguenza diminuiranno anche i prezzi attesi, e con essi di nuovo i salari, i prezzi, e così via, il tutto a parità di Y (spostamento in basso della curva di offerta da AS ad AS'). La deflazione dei salari e dei prezzi comporterà quindi un incremento del valore reale delle scorte monetarie M/P e quindi un aumento della domanda, della produzione e dell'occupazione, con conseguente calo della disoccupazione (movimento lungo la AD dal punto E al punto E'). Il nuovo equilibrio lo si raggiunge in corrispondenza di u'_n , dove la disoccupazione si è ridotta al punto da rendere i lavoratori più forti, e da indurli a chiedere nuovamente il salario reale offerto dalle imprese $A/(1+\mu)$, che per ipotesi anche stavolta è rimasto assolutamente invariato nel corso di tutto il processo.

Abbiamo dunque visto che la moderazione salariale permette di ottenere **un più basso tasso di disoccupazione naturale, a parità di salario reale**. Infatti, se i lavoratori sono meno conflittuali, è possibile ridurre la disoccupazione senza il rischio che tale riduzione li induca ad esigere più di quel che le imprese sono disposte ad offrire.

Ma allora, visto che la moderazione genera risultati così positivi, come la si può ottenere? Stando al modello $AS-AD$ di Blanchard, sembra lecito ottenerla sia cooperando coi sindacati che al limite agendo contro di essi. Ovviamente l'ideale sarebbe che i sindacati dei lavoratori accettassero di buon grado di ridurre la loro conflittualità. Rendendosi disponibili a contenere le rivendicazioni sui salari monetari, essi permetterebbero ai prezzi di ridursi, cosicché le scorte reali di moneta aumenterebbero e con esse aumenterebbero la domanda, la produzione e l'occupazione. Tuttavia, è possibile che i sindacati dei lavoratori non si rendano disponibili a ridurre le richieste salariali. In tal caso, si potrebbe dover passare a misure più drastiche. Per esempio, riducendo le tutele contro i licenziamenti ingiustificati oppure restringendo il diritto di associazione sindacale o di sciopero, si arriverebbe comunque a indebolire i lavoratori e a ridurre quindi le loro spinte rivendicative. Insomma, a quanto pare questo modello sembra suggerire che la moderazione salariale debba esser perseguita in tutti i modi, **sia con le buone sia eventualmente con le cattive**.

13. Petrolio, anti-trust, immigrazione, produttività, concorrenza estera

Fino a questo punto abbiamo esaminato il modello AS-AD di Blanchard soffermandoci sui possibili mutamenti della domanda aggregata e del parametro di conflittualità sindacale dei lavoratori. Il modello tuttavia si caratterizza per numerose altre variabili ed è in grado di descrivere molti altri fenomeni, sui quali sarà bene adesso spendere almeno qualche parola.

Innanzitutto si deve ricordare che il markup μ delle imprese comprende non solo il margine di profitto che spetta ai titolari delle imprese ma anche tutti i costi extra rispetto al lavoro, come ad esempio il costo delle materie prime che vengono utilizzate nell'attività produttiva. Quindi possiamo scrivere che il markup è dato da due componenti:

$$\mu = \text{margine di profitto delle imprese} + \text{costi extra oltre al lavoro (es. petrolio, ecc.)}$$

Pertanto, se si assume che le imprese siano in grado di preservare totalmente il loro margine di profitto, è chiaro che al crescere dei costi di produzione extra (ad esempio a causa di un **aumento del prezzo del petrolio**) esse aumenteranno il markup μ in misura corrispondente. Stando al modello AS-AD di Blanchard, **la conseguenza dell'aumento del prezzo del petrolio, e quindi del markup, sarà una riduzione del salario reale e un aumento della disoccupazione.** Per dimostrare questo risultato osserviamo la Figura 13.

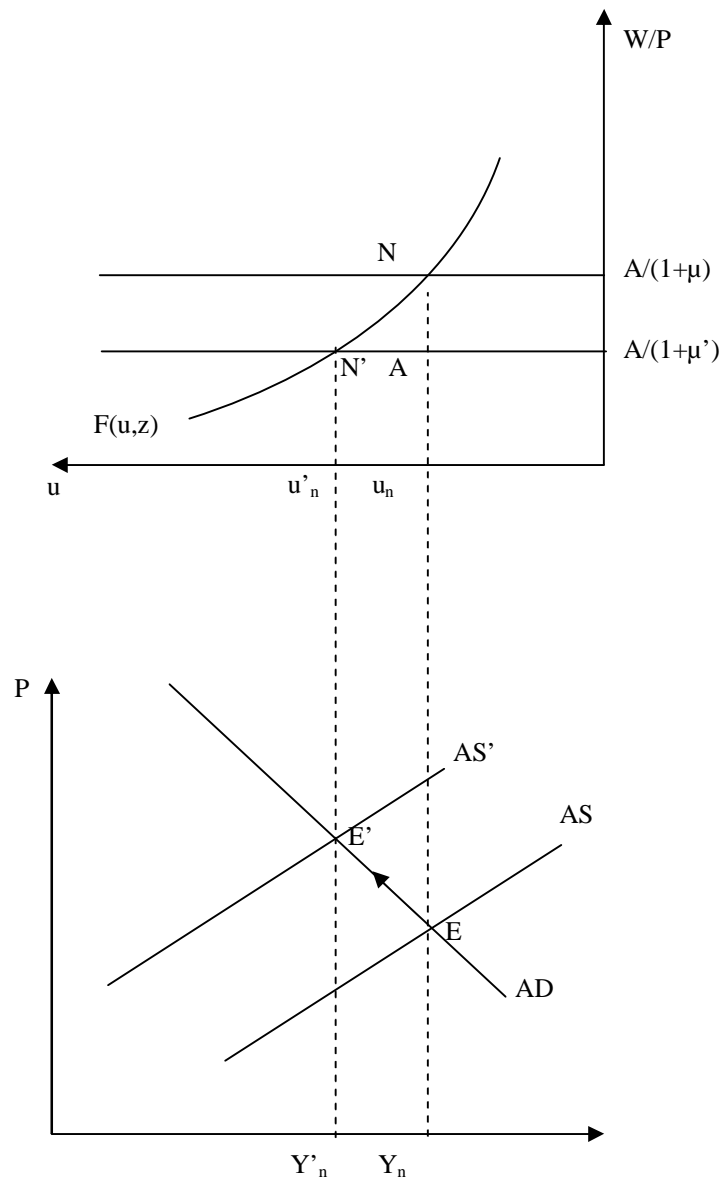


Fig. 13 – L'aumento del costo del petrolio ($\mu' > \mu$) ricade tutto sulle spalle dei lavoratori, visto che provoca una riduzione del salario reale e un aumento della disoccupazione

La crescita del costo del petrolio induce le imprese ad aumentare il markup (da μ a μ') e quindi ad incrementare i prezzi di vendita $P = (1 + \mu)W/A$. La ragione è semplice: al fine di difendere il loro margine di profitto, esse scaricano sui prezzi l'aumento del costo della materia prima. L'aumento del markup e dei prezzi corrisponde a una riduzione del salario reale offerto dalle imprese, che determina una traslazione in basso della retta orizzontale corrispondente. Il nuovo salario reale offerto è $A/(1 + \mu')$. Si viene così a determinare un divario tra il salario

domandato dai lavoratori e il salario offerto dalle imprese (segmento NA sul grafico in alto). Di conseguenza partono le rivendicazioni dei lavoratori, che attivano la consueta rincorsa tra salari monetari, prezzi, prezzi attesi, salari monetari, prezzi, e così via. L'aumento dei prezzi riduce il valore reale delle scorte di moneta, induce quindi la popolazione a procurarsi liquidità vendendo titoli, quindi i prezzi dei titoli diminuiscono, i tassi d'interesse aumentano, gli investimenti, la domanda aggregata, la produzione e l'occupazione si riducono e la disoccupazione aumenta (movimento lungo la AD, dal punto E al punto E'). Il processo continua fino a quando non si raggiunge il nuovo equilibrio "naturale", in corrispondenza del quale la disoccupazione è più alta e quindi i lavoratori sono così deboli da trovarsi costretti ad accettare il minore salario reale offerto dalle imprese. Alla fine, dunque, secondo il modello di Blanchard **l'aumento del costo del petrolio ricade interamente sui lavoratori**: sia perché vedono ridursi il salario reale, sia perché vedono aumentare la disoccupazione.

Ovviamente, va sempre tenuto presente che questo risultato dipende da una ipotesi chiave del modello di Blanchard: quella secondo cui le imprese fissano in modo esogeno la parte del markup che spetta a loro, e i lavoratori non sono mai in grado di intaccarla. Pertanto, è sui lavoratori che dovrà per forza ricadere qualsiasi aumento dei costi delle materie prime.

Sebbene Blanchard escluda che le rivendicazioni dei lavoratori possano intaccare i margini di profitto delle imprese, egli ammette che in alcuni casi questi ultimi possano ridursi. In particolare, egli ritiene che la parte del markup μ che costituisce i profitti dipende dal grado di monopolio del sistema economico. Se all'interno di un'economia le imprese sono molte e sono in concorrenza tra loro, allora esse cercheranno di ridurre i prezzi più che possono per accaparrarsi clienti, dunque i loro margini di profitto saranno bassi, e quindi sarà basso anche il markup μ . Viceversa, se le imprese sono poche e grandi, la concorrenza tra loro è scarsa. Esse sono quindi dotate di un elevato potere di mercato che gli permette di imporre prezzi alti, per cui il grado di monopolio sarà elevato, il margine di profitto sarà alto e quindi sarà alto pure il markup μ . Ora, Blanchard ritiene che sia possibile ridurre il grado di monopolio e quindi anche il markup attraverso una rigorosa **legislazione anti-trust**, ossia anti-concentrazioni. Si tratta di una legislazione che elimina le barriere alla concorrenza e che punisce i comportamenti collusivi e le posizioni di monopolio. Dunque un inasprimento della legislazione anti-trust aumenta la concorrenza tra le imprese, spinge i prezzi verso il basso e quindi riduce μ . Ebbene, si dimostra che nel modello di Blanchard questo tipo di politica **accresce il salario reale naturale e riduce la disoccupazione naturale** (tutto parte dal fatto che le imprese, pressate dalla maggiore concorrenza, si vedono costrette a ridurre i prezzi e quindi μ , il che sul piano grafico implica una traslazione in basso della retta orizzontale del salario offerto dalle imprese: lo studente verifichi il risultato finale tracciando il grafico e spiegando la sequenza economica ad esso sottesa).

Il markup μ non rappresenta però l'unica variabile in grado di modificare l'equilibrio del modello AS-AS di Blanchard. Anche **l'immigrazione**, ad esempio, può mutare l'equilibrio. Può accadere infatti che i lavoratori immigrati siano disponibili a lavorare a salari più bassi rispetto ai nativi. Ciò corrisponde a una **riduzione del parametro di conflittualità** z , dovuto alla maggiore disponibilità ad accontentarsi dei lavoratori provenienti dall'estero. E noi sappiamo che la riduzione di z implica una traslazione in basso della curva del salario reale richiesto, ed un nuovo equilibrio finale caratterizzato da **un salario reale identico e da una minore disoccupazione naturale**. La ragione per cui il salario reale non si modifica è sempre la stessa: il modello di Blanchard assume che le imprese si accontentino in ogni caso del markup μ . Per cui, nel momento in cui, sotto la pressione degli immigrati, i lavoratori ridurranno i salari monetari W , le imprese a loro volta ridurranno i prezzi P , attivando così il solito meccanismo di espansione della domanda di merci, della produzione, della occupazione, con conseguente abbassamento finale della disoccupazione (lo studente verifichi, sia sul piano grafico che su quello della spiegazione economica). Riguardo in particolare alla disoccupazione, va ricordato che per definizione essa è data da $u = U/L = U/(U + N)$. Anche guardando questa formula si comprende che se tutti gli immigrati trovano un lavoro, allora gli occupati N aumenteranno nella stessa misura dell'aumento degli immigrati, e questo alla fine ridurrà il tasso di disoccupazione.

Ed ancora, cosa accade se un cambiamento tecnologico accresce la **produttività del lavoro** A ? E' possibile ad esempio che un aumento della produttività generi quella che viene solitamente definita **disoccupazione tecnologica**? La risposta del modello di Blanchard è negativa: la disoccupazione tecnologica non può esistere. Si potrebbe ritenere, a questo proposito, che se il miglioramento tecnico fa sì che ogni lavoratore produca un numero di merci maggiore, allora le imprese potrebbero liberarsi dei lavoratori divenuti eccedenti. Tuttavia Blanchard fa notare che un aumento di A comporta pure una riduzione dei costi di produzione W/A , e quindi – posto che μ resti come al solito invariato – determina una riduzione dei prezzi di vendita $P = (1 + \mu)W/A$. Ma la riduzione dei prezzi a sua volta accresce la domanda, la produzione e l'occupazione, e consente quindi di **assorbire nuovamente** i lavoratori che altrimenti sarebbero stati messi in esubero a causa del progresso tecnico. Stando al modello di Blanchard, dunque, il risultato finale è interamente positivo, e in un certo senso opposto a quello che si poteva immaginare: il progresso tecnico, e la conseguente **crescita della produttività**, determinano non solo **un aumento del salario reale** ma anche **una riduzione della disoccupazione naturale** (lo studente verifichi gli effetti del cambiamento tecnico, sia sul piano grafico che della spiegazione economica: si parte dalla riduzione di P causata dall'aumento di A , e da uno spostamento in alto della retta del salario offerto dalle imprese).

Infine, consideriamo il caso di una economia aperta agli scambi internazionali e al conseguente fenomeno della **concorrenza estera**. Supponiamo che per mantenere l'equilibrio negli scambi con l'estero, il nostro paese debba mantenere il prezzo

delle sue merci al medesimo livello del prezzo delle merci prodotte all'estero, ossia: $P = P^x$. Se il prezzo interno diventa superiore al prezzo estero si viene a creare un eccesso di domanda di merci straniere rispetto a quelle nazionali, e si verrà quindi a determinare uno squilibrio alla lunga insostenibile nei conti esteri del paese. Supponiamo allora di partire da una situazione di equilibrio naturale, nella quale è rispettata pure la condizione di equilibrio con l'estero $P = P^x$. Assumiamo ora che improvvisamente il prezzo delle merci straniere si riduca. E' chiaro che bisognerà trovare il modo di ridurre anche il prezzo P interno, per evitare un insostenibile squilibrio internazionale. Per ottenere la riduzione di P le soluzioni principali sono due: 1) si attua una politica restrittiva – ad esempio una riduzione di M – che faccia traslare la curva di domanda aggregata AD a sinistra e che alla fine conduca il sistema economico ad un nuovo equilibrio, caratterizzato da prezzi più bassi e dal medesimo livello di produzione e disoccupazione naturale; oppure 2) si attua una politica di moderazione salariale – con riduzione di z – che faccia traslare in basso sia la curva del salario reale richiesto sia la curva di offerta aggregata AS , e che alla fine conduca il sistema ad un nuovo equilibrio caratterizzato da prezzi più bassi e anche da una minore disoccupazione naturale. La prima soluzione, puramente monetaria, è perfettamente neutrale: essa infatti agisce solo sui prezzi monetari e non ha alcun impatto sulle variabili fisiche. La seconda soluzione ha invece sia effetti monetari che reali, cioè fisici. In entrambi i casi, comunque, **l'equilibrio nei conti esteri viene ripristinato senza grandi difficoltà, vale a dire con sacrifici solo temporanei**: nel caso della politica restrittiva una passeggera crescita della disoccupazione, e nel caso della moderazione salariale un momentaneo calo delle retribuzioni. Dunque, stando al modello $AS-AD$, la concorrenza estera non dovrebbe creare eccessive difficoltà, e quindi vale sempre la pena di aprirsi agli scambi internazionali. Posto ovviamente che i lavoratori non facciano resistenza alle riduzioni dei salari monetari che servono per raggiungere le condizioni di equilibrio (lo studente verifichi anche in tal caso la fondatezza di queste conclusioni, assumendo di dover portare il livello dei prezzi da un iniziale P^x a un successivo $P^{x'} < P^x$).

14. Le conclusioni del modello di Blanchard

Possiamo dunque riassumere le **principali conclusioni politiche del modello** di Blanchard. La prima è che le politiche economiche di espansione della domanda non sono indispensabili per uscire da una crisi economica. La seconda è che le medesime politiche non possono condurre l'economia al di là dell'equilibrio naturale (o meglio, possono oltrepassare l'equilibrio naturale ma finirebbero in tal modo per alimentare un conflitto perenne tra imprese e lavoratori e una conseguente, continua crescita dell'inflazione). La terza conclusione è che le rivendicazioni dei lavoratori non sono mai in grado di accrescere il salario reale di equilibrio. Quest'ultimo è infatti determinato solo ed esclusivamente dal markup

deciso dalle imprese. Anziché rivendicare inutilmente salari reali più alti, dunque, i lavoratori farebbero meglio a moderare le richieste salariali. Solo in tal modo, infatti, la disoccupazione potrebbe ridursi senza generare conflitti e conseguenti tensioni inflazionistiche.

Insomma, il modello neoclassico di Blanchard valuta molto negativamente le pressioni politiche dal lato della domanda e le pressioni sociali dal lato dei salari. Per Blanchard occorre che l'azione dei governi e dei sindacati sia compatibile con i livelli di equilibrio "naturale" della disoccupazione e dei salari. Al limite, solo moderando le richieste salariali i lavoratori potranno favorire una riduzione della disoccupazione naturale.

A questi risultati se ne aggiungono poi altri particolarmente ottimistici, come quelli secondo i quali fenomeni come l'immigrazione, il progresso tecnologico o la concorrenza estera possono essere assorbiti senza particolari difficoltà dal sistema economico. I sacrifici per i lavoratori sarebbero infatti al limite solo temporanei. Alla fine, però, il sistema raggiungerà un equilibrio naturale caratterizzato da livelli di disoccupazione o dei salari invariati o al limite anche migliori rispetto al passato.

In definitiva, il modello di Blanchard offre una interpretazione altamente ottimistica del funzionamento di una economia di mercato di tipo capitalistico. Tranne eccezioni limitate, il modello giunge a conclusioni sostanzialmente avverse all'intervento pubblico nell'economia, e quindi può essere definito di tipo **liberista**. Più in particolare, il modello giudica negativamente ogni pressione politica o sociale tesa a modificare l'equilibrio naturale: le azioni dei governi e dei sindacati dovrebbero rendersi invece armoniche e compatibili rispetto all'equilibrio naturale, ed è per questo che il modello può essere anche definito **compatibilista**.

3. IL MODELLO “CONFLITTUALISTA” ALTERNATIVO

Il modello AS-AD di Blanchard rappresenta la versione più recente dei modelli macroeconomici neoclassici. Le origini della teoria neoclassica vengono solitamente fatte risalire al 1870 e ai contributi pionieristici di Jevons, Menger e Walras. Questa teoria si pose fin dai primordi in aperta contraddizione con il marxismo. La visione teorica di Marx, infatti, si basava sull'idea che il **conflitto** tra le classi sociali rappresentasse il fondamentale motore dell'economia e più in generale della Storia. L'impostazione neoclassica, al contrario, proponeva una interpretazione **armonica** del sistema economico, che al posto del conflitto poneva i concetti di **equilibrio naturale** e di **compatibilità** ad esso. In base a questa impostazione, il libero operare delle forze del mercato capitalistico avrebbe garantito il raggiungimento e il mantenimento dell'equilibrio naturale, ossia di un equilibrio vantaggioso per tutti.

La teoria neoclassica si impose in ambito accademico e politico molto rapidamente. Il suo dominio culturale rimase indiscusso per tutto il periodo a cavallo tra il XIX e il XX secolo. Tuttavia, a seguito del primo conflitto mondiale, della rivoluzione socialista in Russia e poi della grande crisi del 1929, la supremazia culturale neoclassica venne meno. L'idea di un sistema capitalistico armonico, in grado di raggiungere spontaneamente un equilibrio naturale e ottimale per tutti entrò in contraddizione con una realtà storica dominata da guerre e conflitti sociali, e dalla palese incapacità delle sole forze del mercato di fare uscire l'economia mondiale da una crisi che aveva generato elevatissimi livelli di disoccupazione. Le scuole di pensiero antagoniste alla teoria neoclassica conquistarono dunque nuovamente la ribalta. Le idee di Marx tornarono a circolare, e ad esse si aggiunsero quelle di Keynes, un economista britannico che sosteneva la necessità di un massiccio intervento pubblico nell'economia al fine di evitare le crisi e di assicurare la piena occupazione dei lavoratori. Queste teorie antagoniste godettero di un notevole successo, sia culturale che politico, fino alla seconda metà degli anni '70. La loro diffusione avvenne in concomitanza con un periodo di ampio intervento pubblico, di politiche economiche espansive e di forti rivendicazioni sociali da parte dei sindacati dei lavoratori.

Ma a partire dagli anni '80 la situazione politica e il clima culturale cambiano nuovamente. Con la vittoria dei partiti conservatori in Gran Bretagna e negli Stati Uniti, si impone nuovamente in tutto il mondo occidentale una concezione liberista del sistema economico. Le politiche espansive vengono bandite, e le rivendicazioni sindacali vengono fortemente osteggiate. Le antiche idee neoclassiche tornano dunque alla ribalta, in una veste tuttavia aggiornata rispetto al passato. Il modello di Blanchard, che va formandosi proprio tra gli anni '80 e '90, rappresenta per l'appunto la nuova versione della teoria neoclassica. Questo

modello, e le ricette neo-liberiste che esso propone, appaiono oggi dominanti sia sul piano accademico che politico. Tuttavia le scuole di pensiero “critico” lo incalzano su più fronti, mettendone in luce i punti deboli e le contraddizioni. In quel che segue ci soffermeremo proprio sulle obiezioni che gli economisti “critici” rivolgono al modello neoclassico di Blanchard. Da queste critiche deriveremo quindi un modello macroeconomico alternativo, che come vedremo giunge a conclusioni ben diverse rispetto a quelle neoclassiche. In particolare, il modello alternativo abbandona l’idea armonica dell’equilibrio “naturale” per introdurre nuovamente un’idea **conflittuale** dei rapporti sociali e del funzionamento dell’economia.

Il modello di Blanchard poggia su **due pilastri teorici fondamentali**: la relazione inversa tra prezzi da un lato e domanda aggregata e produzione dall’altro (che dà luogo a una curva di domanda aggregata AD decrescente), e il carattere esogeno del markup μ e del parametro di conflittualità z (che danno luogo a una retta del salario offerto e a una curva del salario domandato immobili, e quindi del tutto insensibili agli esiti della contrattazione tra imprese e lavoratori). Vediamo allora in che modo gli esponenti delle scuole antagoniste sottopongono a critica questi due pilastri teorici.

15. La critica alla AD decrescente di Blanchard

Il modello di Blanchard, come abbiamo visto, sancisce l’inefficacia delle politiche economiche rispetto al tentativo di allontanarsi dal tasso di disoccupazione naturale. Questa conclusione dipende dall’ipotesi che la curva di domanda AD sia decrescente. Infatti, solo se la AD è decrescente allora si può dire che le variazioni dei prezzi garantiranno sempre la **convergenza spontanea** del sistema economico alla produzione naturale Y_n e quindi al tasso naturale u_n . Una politica di espansione della domanda potrebbe in effetti spingere la disoccupazione al di sotto di u_n . Ma si tratterebbe, come abbiamo visto, di una situazione instabile. Infatti, a causa del conflitto tra imprese e lavoratori e della conseguente crescita di P , l’offerta di moneta reale M/P , la domanda di merci e la produzione si ridurrebbero e il sistema tornerebbe all’equilibrio naturale (si vedano i paragrafi 9 e 10). Oppure, alternativamente, se a causa di una crisi ci si trovasse a un livello di disoccupazione $u > u_n$, allora i salari e i prezzi diminuirebbero, la domanda di merci e la produzione aumenterebbero e il sistema economico convergerebbe spontaneamente all’equilibrio naturale, al limite senza alcun sostegno da parte delle politiche di espansione della domanda (si veda il paragrafo 8). Dunque, sia che ci si trovi al di sotto oppure al di sopra dell’equilibrio naturale, in ogni caso si verificherebbero dei mutamenti dei salari, dei prezzi, della domanda e della produzione che, muovendo l’economia lungo la curva AD decrescente, riporterebbero il sistema in equilibrio.

Ma cosa in effetti assicura che la dinamica dei salari e dei prezzi riesca effettivamente ad influenzare la domanda di merci? Ossia, chi ci assicura che la domanda aggregata AD sia effettivamente decrescente? La risposta, come abbiamo visto prima, verte sulla solita sequenza: dato M , gli incrementi di P determinano diminuzioni di M/P , aumenti di i , diminuzioni di I , di Z e quindi di Y . Ovviamente, invece, le diminuzioni di P provocano aumenti di M/P , riduzioni di i , aumenti di I , Z e quindi Y . Esiste insomma una relazione inversa tra prezzi da un lato, e domanda e produzione dall'altro.

Proprio questa relazione inversa è stata uno dei principali oggetti di contestazione da parte degli economisti critici, in particolare keynesiani. Durante la grande crisi degli anni Trenta, **gli economisti neoclassici ritenevano che una riduzione dei salari e quindi dei prezzi fosse sufficiente ad accrescere la domanda e la produzione**, e quindi a ridurre la disoccupazione. I neoclassici cioè ritenevano che, trovandosi l'economia mondiale in un punto come A di Fig. 9, fosse sufficiente far declinare salari e prezzi per tendere verso il punto E' ed uscire così dalla crisi. Il sistema economico tuttavia sembrava essersi da tempo incagliato in un punto come A, caratterizzato da una elevatissima disoccupazione. Per giustificare questa incapacità dell'economia di trarsi spontaneamente fuori dalla crisi, i teorici neoclassici **puntarono il dito sui sindacati**, colpevoli a loro avviso di opporsi al ribasso dei salari monetari e quindi dei prezzi, e di impedire in tal modo che la domanda e la produzione potessero tornare a crescere.

I keynesiani contestarono duramente l'interpretazione della crisi da parte dei neoclassici. Egli sostenne che, se anche i sindacati avessero accettato la riduzione dei salari monetari, la conseguente riduzione dei prezzi **non avrebbe necessariamente garantito una espansione della domanda. La critica keynesiana, insomma, implicitamente solleva dubbi circa il fatto che la AD sia effettivamente decrescente.**

Ci sono varie ragioni per cui gli economisti critici hanno dubitato dell'esistenza di una AD decrescente, ossia di una relazione inversa tra prezzi e domanda aggregata.

In primo luogo, essi ritengono che la riduzione di P e il conseguente aumento di M/P **non necessariamente provocano una diminuzione del tasso d'interesse i .** La ragione è questa. La diminuzione di P genera un incremento del valore reale M/P delle scorte di moneta, e quindi dovrebbe spingere gli operatori a liberarsi delle scorte eccedenti acquistando titoli. L'acquisto di titoli farebbe aumentare il prezzo dei titoli e quindi ridurrebbe il tasso d'interesse. Il problema, secondo i keynesiani, è che se gli operatori sono convinti del fatto che in futuro il prezzo dei titoli sia destinato a cadere, essi eviteranno di comprarli anche se le loro scorte di moneta risultano eccedenti. E' evidente infatti che **gli operatori finanziari professionisti non hanno alcuna intenzione di acquistare titoli che finiranno per perdere valore in futuro.** Dunque, sebbene la riduzione di P generi un

eccesso di M/P in portafoglio, non è affatto detto che ciò induca gli operatori a comprare titoli, e quindi non è detto che i prezzi degli stessi aumentino e che il tasso d'interesse si riduca. Questa situazione è nota come **“trappola della liquidità”**, dal momento che in essa gli operatori sono spinti a trattenere esclusivamente moneta liquida anziché titoli.

In secondo luogo, i critici sostengono che, se anche al diminuire di P e al crescere di M/P il tasso d'interesse si riducesse, non è detto che gli investimenti aumenterebbero. Gli economisti critici infatti ritengono che gli investimenti in nuovi macchinari e impianti da parte delle imprese **dipendono molto più dalle aspettative sui profitti futuri che dal tasso d'interesse**. Se ad esempio le imprese sono pessimiste circa i profitti che potranno in futuro trarre da eventuali nuovi impianti produttivi, esse rinunceranno ad investire nell'acquisto degli impianti anche se il tasso d'interesse fosse molto basso, ossia anche se fosse basso il costo dei prestiti necessari a finanziare quegli investimenti.

Infine, prendendo spunto dagli studi di Piero Sraffa, è possibile dimostrare che il segno della relazione tra il tasso d'interesse e gli investimenti è **incerto**, nel senso che al diminuire di i potrebbe anche accadere che gli investimenti si riducano anziché aumentare. Per comprendere il senso di questa critica, basti qui tener conto del fatto che gli investimenti corrispondono alla spesa monetaria delle imprese effettuata per l'acquisto di macchine, attrezzature e impianti. Per determinare gli investimenti occorre quindi moltiplicare queste macchine e queste attrezzature per i rispettivi prezzi di vendita. Il punto è che il tasso d'interesse può essere considerato parte dei costi di produzione, e dunque contribuisce a sua volta a determinare i prezzi di vendita. Ma allora, se il tasso d'interesse si riduce, può ben darsi che i prezzi dei macchinari si riducano, e quindi che il valore degli investimenti tenda a ridursi anziché ad aumentare.

Per queste ragioni noi qui **escluderemo l'esistenza di una chiara relazione inversa tra prezzi e domanda**. A titolo puramente esemplificativo, questa posizione teorica può essere descritta da una **AD verticale** anziché decrescente.

La AD verticale indica che l'effetto dei prezzi sulla domanda aggregata non sussiste più. Anche se P diminuisce e M/P aumenta, non è più detto che i si riduca, e se anche quest'ultimo si riducesse non è certo che I reagisca. La AD verticale indica per l'appunto che le variazioni di P non agiscono più sul livello di domanda. Tuttavia, pur essendo verticale, la domanda aggregata risulterà comunque influenzata dalle altre variabili del sistema. Ad esempio, se per una crisi di fiducia gli investimenti delle imprese dovessero ridursi, la domanda aggregata si ridurrà e quindi la AD si sposterà verso sinistra. Oppure, se il governo decidesse di attuare una politica espansiva – ad esempio tramite l'aumento di spesa pubblica o la riduzione delle tasse – la domanda aumenterà e assisteremo a uno spostamento della AD a destra.

16. La critica al carattere esogeno del markup e del parametro di conflittualità

Abbiamo visto che il modello di Blanchard assume che il markup μ e il parametro di conflittualità z siano entrambi esogeni. Con ciò si vuole affermare l'idea che il salario offerto e il salario domandato non possano essere influenzati dall'andamento delle contrattazioni, e dai rapporti di forza tra imprese e lavoratori.

Al contrario, gli economisti critici hanno recuperato una idea tipica di Marx, secondo cui le modalità di realizzazione della produzione e anche la sua distribuzione tra salari e profitti dipendono dai **rapporti di forza** tra le classi sociali, e quindi possono modificarsi al mutare di quei rapporti. Volendo applicare una simile concezione al presente discorso, si scopre che il modello di Blanchard ne risulta stravolto. Infatti, in quest'ottica, si ritiene che tutte le variabili chiave del modello siano condizionate dagli interessi tra le parti in gioco, e dai conflitti che vengono ad instaurarsi tra di esse.

Ciò significa, per esempio, che la produttività del lavoro A non è più una mera variabile tecnologica, ma diventa essa stessa oggetto di contrattazione. Inoltre, lo stesso livello di domanda aggregata e quindi di produzione Y diventa soggetta a pressione da parte dei diversi gruppi sociali: i lavoratori invocheranno magari una politica di piena occupazione, mentre i capitalisti potrebbero prediligere un certo livello di disoccupazione, al fine di contenere il potenziale rivendicativo dei dipendenti.

Ma soprattutto, noi qui ci soffermeremo su due variabili cruciali: assumeremo infatti che il markup e il parametro di conflittualità debbano esser fatti scaturire dallo stato dei rapporti di forza tra le classi sociali. I livelli di z e μ saranno soggetti alle pressioni sociali e saranno quindi di volta in volta determinati dalla forza relativa delle imprese e dei lavoratori nelle fasi di contrattazione. Ciò significa che essi **non possono più esser considerati entrambi esogeni**.

In particolare, se i rapporti di forza sono favorevoli ai lavoratori, allora z sarà considerato esogeno e μ sarà invece endogeno. Sul piano grafico, sarà dunque la retta orizzontale del salario offerto a doversi adeguare al salario richiesto. Viceversa, se i rapporti di forza sono favorevoli alle imprese, allora z sarà considerato endogeno e μ esogeno. Sul piano grafico, quindi, la curva del salario richiesto tenderà ad adeguarsi al salario offerto. Ovviamente questi sono i due casi estremi, descritti per scopi didattici: più realisticamente, entrambe le variabili tenderanno ad avvicinarsi l'una all'altra, e quindi i nuovi livelli di μ e z si situeranno tra l'uno e l'altro estremo.

Come vedremo, proprio il fatto che z e μ possano modificarsi di continuo, e che almeno uno di essi debba necessariamente esser considerato endogeno, **elimina qualsiasi possibilità di riferimento a un equilibrio "naturale"**. L'equilibrio del

sistema, infatti, risulta ora condizionato dal conflitto, e dalla dinamica dei rapporti di forza tra le classi sociali.

17. Il modello conflittualista completo

Una volta che si sia ipotizzata una curva AD verticale anziché decrescente e un markup μ e un parametro z che non possono essere più considerati entrambi esogeni, diventa possibile descrivere il modello conflittualista alternativo. Si veda al riguardo la Figura 14:

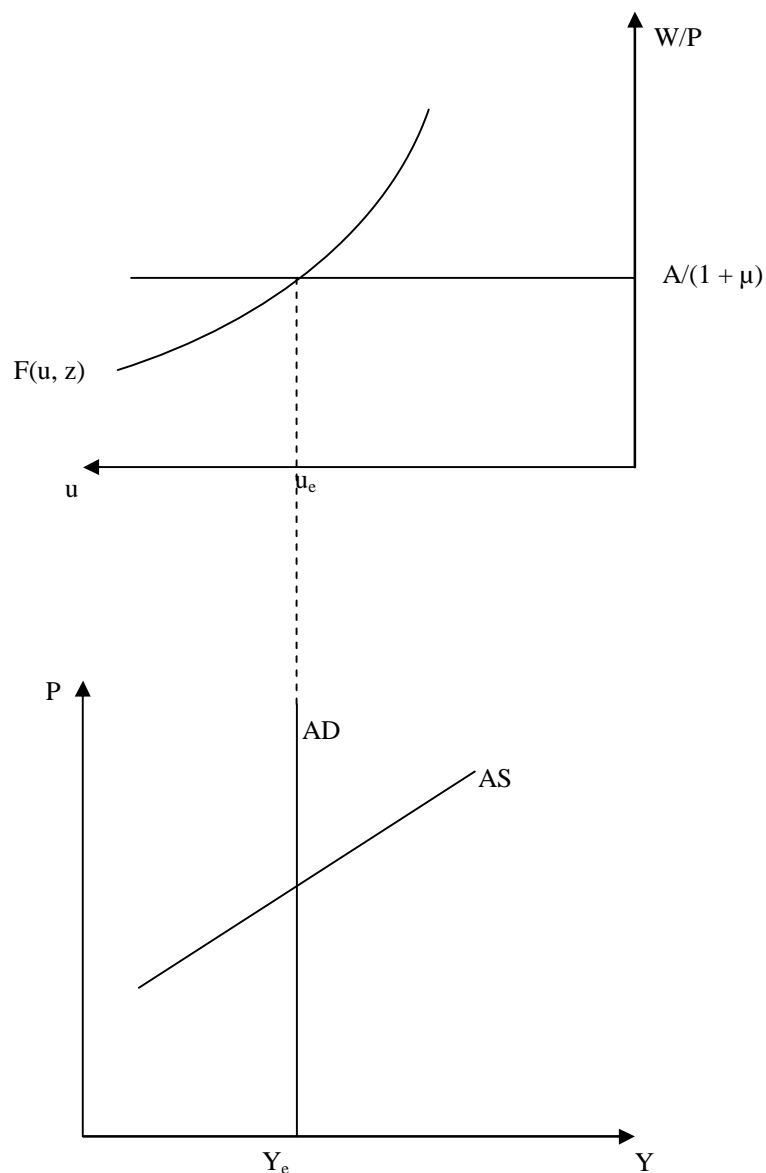


Fig. 14 – *Il modello conflittualista alternativo*

Questo modello, come vedremo, giunge a risultati molto diversi e talvolta opposti rispetto al modello neoclassico-compatibilista di Blanchard. Del resto, già dal grafico di Figura 14 è possibile notare delle novità. In primo luogo la AD è verticale. In secondo luogo ora la retta del salario reale offerto e la curva del salario richiesto tenderanno ad adeguarsi l'una all'altra o viceversa, a seconda dei rapporti di forza tra le classi. Per questi motivi il livello di produzione e il tasso di disoccupazione di equilibrio non vengono più definiti "naturali": in questo diverso contesto teorico, infatti, l'equilibrio capitalistico è sempre determinato da forze sociali in conflitto tra loro, ossia dalle pressioni che i vari gruppi sociali e i vari interessi esercitano, sia sulla politica economica che sulla contrattazione salariale. Il presunto carattere "naturale" dell'equilibrio viene dunque negato.

E' bene chiarire che **la sequenza che conduce alla determinazione dell'equilibrio** è ora ben diversa da quella che caratterizzava il modello di Blanchard. Adesso, infatti, si parte innanzitutto dal livello della domanda aggregata, e dalla corrispondente posizione della AD. Il livello di domanda determina la produzione Y_e , la quale determina l'occupazione e quindi anche il tasso di disoccupazione di equilibrio u_e . Noto il tasso di disoccupazione, sarà la forza relativa di imprese e lavoratori a dirci quale dei due gruppi dovrà cedere, e quindi quale delle due variabili tra μ e z (con la rispettiva retta del salario offerto e curva del salario domandato) dovrà maggiormente variare e adeguarsi all'altra. Dunque nel modello conflittualista l'analisi parte dalla domanda, passa alla produzione, arriva alla disoccupazione, e poi si affida all'analisi dei rapporti di forza per capire, in corrispondenza di quella disoccupazione, quale sarà il salario reale destinato a prevalere: se quello offerto dalle imprese o quello domandato dai lavoratori, oppure un livello intermedio tra i due.

Il procedimento logico è quindi chiaramente **ribaltato** rispetto a quello che caratterizzava il modello neoclassico-compatibilista di Blanchard. Nell'analisi compatibilista, infatti, μ e z erano dati, e determinavano la posizione della curva del salario domandato e della retta del salario offerto. Queste a loro volta determinavano il tasso di disoccupazione "naturale", vale a dire l'unico in corrispondenza del quale i lavoratori avrebbero richiesto esattamente i salari reali offerti, e quindi salari e prezzi sarebbero stati stabili. Noto il tasso di disoccupazione naturale, era quindi noto pure il livello di produzione naturale. Infine, un solo livello di equilibrio dei prezzi avrebbe garantito un livello di domanda esattamente uguale alla produzione naturale.

18. La crisi non si risolve con le sole forze del mercato

Esaminiamo ora più in dettaglio le caratteristiche del modello conflittualista. Come si ricorderà, il modello di Blanchard stabilisce che per uscire da una crisi

l'intervento pubblico non è indispensabile. La semplice riduzione dei salari e dei prezzi potrebbe infatti essere sufficiente per far crescere la domanda e riportare il sistema alla situazione precedente alla crisi. Il modello alternativo tuttavia non condivide questa conclusione. Si osservi al riguardo la Figura 15.

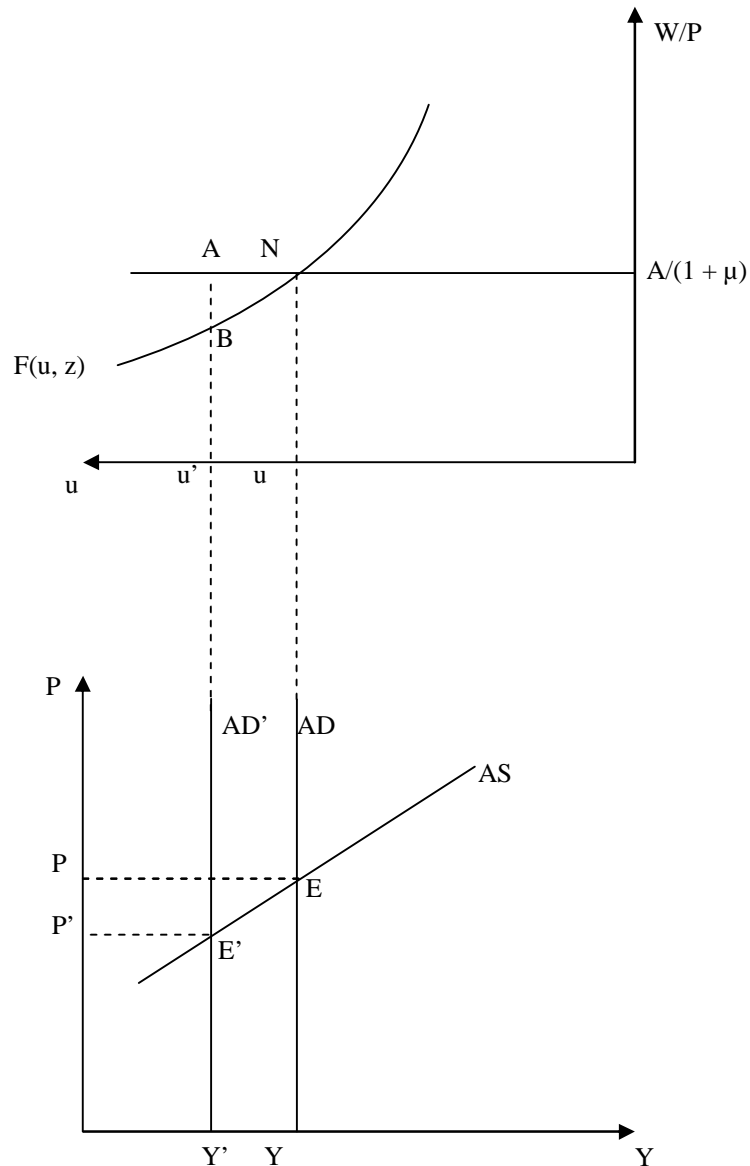


Fig. 15 – A seguito di una crisi il sistema economico rimane bloccato in una situazione di bassa produzione e di elevata disoccupazione

Partiamo da una situazione di equilibrio, descritta in alto dal punto N e in basso dal punto E (da notare che adesso l'equilibrio non viene più definito "naturale"). Supponiamo adesso che per qualsiasi motivo – il timore di una crisi

internazionale, o di una guerra, ecc. – gli imprenditori attraversino una crisi di fiducia sul futuro, ossia diventino improvvisamente pessimisti riguardo ai profitti che potranno guadagnare dalla loro attività. Essi quindi decidono di tagliare gli acquisti di macchinari, impianti e attrezzature, cioè decidono di ridurre gli investimenti I . La conseguenza è che la AD trasla a sinistra, la domanda aggregata Z si riduce, e con essa si riduce anche la produzione (che passa da Y a Y').

La crisi e il conseguente aumento della disoccupazione (da u a u') indeboliscono i lavoratori, i quali riducono le loro richieste rispetto alle offerte (segmento AB) e si rendono disponibili a ridurre i salari monetari W . Manteniamo per ora l'ipotesi che le imprese non approfittino della situazione di debolezza dei lavoratori, e non tentino quindi di aumentare il loro margine μ . Sotto questa ipotesi, è chiaro che la riduzione di W implicherà una riduzione proporzionale di P (la corsa al ribasso oltretutto potrebbe proseguire, spingendo la AS in basso; noi qui evitiamo di appesantire il grafico con questi ulteriori mutamenti, ma il lettore ne tenga sempre conto).

Tuttavia adesso la AD non è decrescente ma è verticale. Con ciò si vuol far intendere che la riduzione dei prezzi non è in grado di generare effetti espansivi sulla domanda e sulla produzione. La cosiddetta trappola della liquidità e la scarsa sensibilità degli investimenti al tasso d'interesse possono inceppare il meccanismo espansivo su cui si basava il modello di Blanchard. Ecco perché, in questo modello, i prezzi diminuiscono da P a P' ma **il sistema rimane bloccato** al livello di produzione $Y' < Y$.

Alla fine è probabile che anche la corsa al ribasso dei salari e dei prezzi si fermi. In una situazione del genere, è infatti lecito ritenere che le imprese a un certo punto approfitteranno della situazione di elevata disoccupazione e della conseguente debolezza dei lavoratori. Esse quindi decideranno di interrompere la caduta dei prezzi al fine di aumentare il markup μ , che in questo nuovo contesto teorico non è più un dato ma può mutare a seconda dello stato dei rapporti di forza. L'aumento del markup μ provocherà una riduzione del salario offerto dalle imprese $A/(1 + \mu)$ e una conseguente traslazione in basso della retta orizzontale corrispondente. Il punto B diventa quindi un punto di equilibrio tra richieste e offerte, e la caduta dei salari e dei prezzi si ferma.

Abbiamo dunque mostrato che, se si ritiene che la AD sia verticale, le sole forze del mercato non sono in grado di far uscire il sistema economico da una crisi. L'unico modo per risollevare l'economia è dunque una **politica espansiva**: ad esempio, un aumento della spesa pubblica o una riduzione delle tasse potrebbero far aumentare la domanda aggregata Z e la produzione fino a ripristinare il vecchio livello di equilibrio Y (traslazione della AD nuovamente a destra, verso la posizione originaria).

19. Le politiche espansive possono avere effetti permanenti sull'equilibrio

Blanchard in effetti ammette che le politiche espansive possano aiutare a far uscire il sistema da una crisi. Egli tuttavia nega che esse siano in grado di generare livelli di produzione stabilmente superiori e tassi di disoccupazione stabilmente inferiori a quelli corrispondenti all'equilibrio "naturale". Secondo Blanchard, il sistema tende sempre a tornare al suo livello naturale. La politica espansiva è dunque alla lunga inefficace sulla produzione e genera solo inflazione. Ebbene, è facile comprendere che tali conclusioni dipendono dalle ipotesi che AD sia decrescente e che μ e z siano entrambi esogeni. Se si rimuovono queste ipotesi l'effetto della politica espansiva è ben diverso. Si osservi al riguardo la Figura 16.

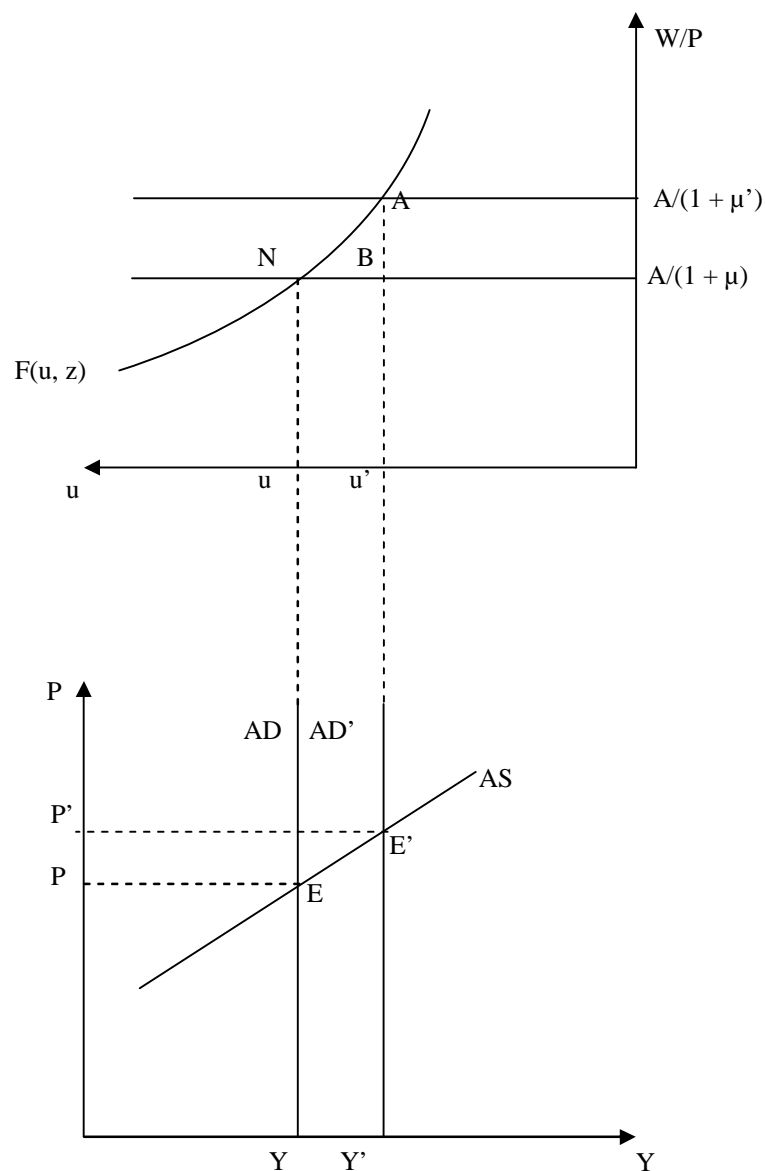


Fig. 16 – Gli effetti della politica espansiva nel modello conflittualista

Partiamo da una situazione di equilibrio, descritta dai punti N ed E, e dai livelli di produzione e disoccupazione Y e u . Supponiamo che le autorità di governo, insoddisfatte dell'attuale equilibrio, decidano di attuare una politica espansiva, ad esempio un aumento di spesa pubblica. Di conseguenza, la domanda aggregata Z aumenta, e con essa la produzione aumenta a Y' e la disoccupazione si riduce a u' (traslazione della curva di domanda a destra, nella nuova posizione AD').

La riduzione della disoccupazione rende i lavoratori più forti sul piano contrattuale, e li spinge quindi a chiedere salari più alti di quelli offerti (segmento AB). Parte quindi una corsa al rialzo dei salari monetari e dei prezzi, che spinge i prezzi al nuovo livello P' (ma che potrebbe anche andare oltre, facendo traslare la AS ancora più in alto e portando i prezzi a livelli superiori; noi non mostreremo questi ulteriori mutamenti sul piano grafico, ma il lettore ne tenga conto).

La novità fondamentale, però, è che in questo diverso ambito teorico la AD è verticale: ciò sta ad intendere, come sappiamo, che a causa della trappola della liquidità e della scarsa sensibilità degli investimenti al tasso d'interesse, l'aumento di P non ha alcun effetto depressivo sulla domanda di merci e quindi sulla produzione. Il sistema economico resta quindi ancorato ai nuovi livelli di produzione Y' e di disoccupazione u' . La politica espansiva ha dunque un **effetto permanente** sull'equilibrio.

Resta tuttavia lo scarto tra salari domandati e salari offerti (corrispondente al segmento AB), il quale provoca continue tensioni inflazionistiche tra salari e prezzi. Ora, è probabile che in una situazione del genere qualcuno alla fine tenderà a cedere e ad accontentarsi. Nell'esempio di Figura 16, noi abbiamo ipotizzato che la situazione sia favorevole ai lavoratori, il che significa che z resta esogeno e che sarà il markup a ridursi (al nuovo livello $\mu' < \mu$), adeguando il salario offerto a quello richiesto. La retta orizzontale del salario offerto dalle imprese trasla dunque verso l'alto, fino al nuovo punto di equilibrio A.

Tuttavia può ben darsi che le cose vadano diversamente da come sono state descritte in Figura 16. Per esempio, i rapporti di forza potrebbero comunque restare favorevoli alle imprese: in tal caso saranno i lavoratori ad accontentarsi. Il punto di equilibrio resta A, ma questa volta esso viene raggiunto tramite una riduzione di z e una conseguente traslazione in basso della curva del salario richiesto. Quelli descritti sono tuttavia due casi estremi, di scuola, in cui una variabile resta esogena e l'altra si adegua. Più realisticamente, dovrà accadere che imprese e lavoratori trovino un'intesa in corrispondenza del nuovo equilibrio u' , e quindi lungo il segmento AB. Ciò avverrà probabilmente tramite un avvicinamento reciproco di μ e z , che determinerà una nuova intersezione tra la curva del salario richiesto e la retta del salario offerto lungo il segmento AB.

Ad ogni modo, è chiaro che la politica espansiva ha avuto effetti ben diversi rispetto a quelli annunciati da Blanchard. La produzione infatti è **umentata**, e la

disoccupazione si è **ridotta**, entrambe **stabilmente**. Inoltre, se si abbandona l'ipotesi di μ esogeno, anche il salario reale di equilibrio tenderà ad **aumentare**.

Ovviamente, questi risultati valgono, in termini uguali e contrari, anche per una eventuale **politica restrittiva**. Si ricorderà in proposito che gli economisti liberisti più estremi hanno sostenuto che, essendo la moneta “neutrale” rispetto alla produzione, tanto vale allora effettuare politiche restrittive per ridurre i prezzi. Ebbene, nel modello alternativo le conclusioni non sono queste. Riguardo alla politica monetaria poco si può dire, visto che presa a sé stante essa almeno in linea teorica non sembra provocare effetti di rilievo, data la trappola e l'insensibilità degli investimenti al tasso d'interesse. Se invece si guarda alla politica di bilancio del governo, un orientamento restrittivo di questa avrebbe certo effetti depressivi permanenti sul sistema economico. La AD infatti traslerebbe a sinistra, e Y si ridurrebbe senza alcuna possibilità automatica di tornare al livello iniziale. Il modello alternativo è dunque **molto critico verso le politiche restrittive**.

20. Conflitto versus moderazione salariale

Il modello di Blanchard, come è noto, condanna il conflitto salariale, a suo avviso inefficace sulle retribuzioni e foriero soltanto di disoccupazione; e apprezza invece la moderazione salariale, in grado di accrescere l'occupazione a parità di salario reale percepito. Questi risultati dipendono dall'ipotesi che il markup e il parametro di conflittualità siano esogeni. Il modello alternativo rimuove questa ipotesi, e ammette che μ e z possano variare. La conseguenza è che sugli esiti del conflitto e della moderazione **il modello alternativo risulta “aperto” a svariate possibilità**. Esso cioè stabilisce l'impossibilità di conoscere a priori gli effetti della contrattazione. Tutto dipenderà infatti dallo stato dei rapporti di forza, dalla posizione relativa di vantaggio o di svantaggio dei lavoratori e delle imprese, dai loro possibili mutamenti e quindi dagli effetti su μ e z .

Esaminiamo il caso di un aumento del parametro di conflittualità. Supponiamo ad esempio che i lavoratori decidano di iscriversi a dei sindacati più combattivi e rivendicativi, e che z quindi aumenti. Il caso è illustrato in Figura 17.

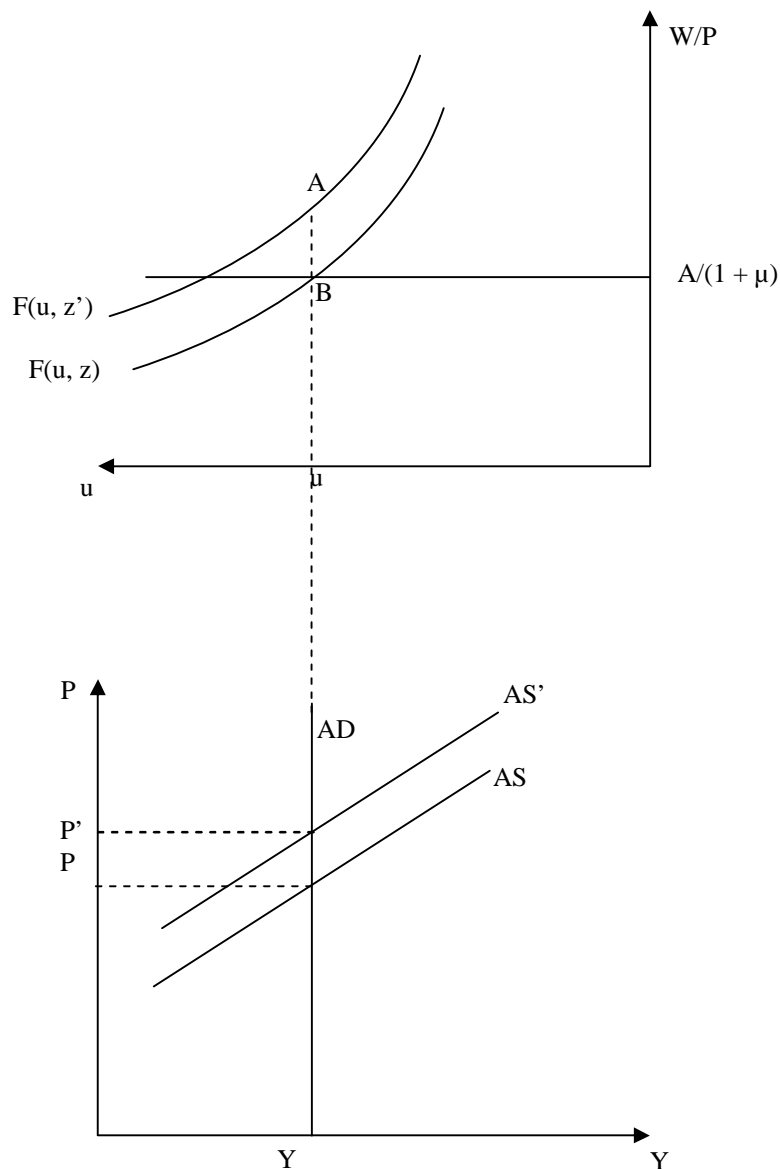


Fig. 17 – Gli effetti di un aumento del parametro di conflittualità ($z' > z$) nel modello conflittualista

L'aumento della conflittualità sindacale implica uno spostamento in alto della curva del salario richiesto e un eccesso di richieste rispetto alle offerte (segmento AB). I lavoratori quindi spingono i salari monetari W verso l'alto. Ora, si può ritenere che almeno inizialmente le imprese cerchino di resistere alle pressioni salariali, e provino quindi a lasciare invariato il markup scaricando come sempre gli aumenti salariali sui prezzi. Di conseguenza la AS trasla in alto e il livello dei prezzi aumenta da P a P' . Ovviamente ciò determinerà un rialzo ulteriore dei salari, quindi ancora dei prezzi, e così via.

Tuttavia, essendo la AD verticale, questi aumenti dei prezzi non comporteranno riduzioni della domanda e della produzione e non determineranno quindi alcun aumento della disoccupazione, che rimane ferma al tasso μ iniziale. Per cui, visto che la disoccupazione non aumenta, i lavoratori non vengono indeboliti, la conflittualità permane e quindi la corsa al rialzo di salari e prezzi continua.

Si tratta allora di capire in che modo la situazione possa tornare a stabilizzarsi. Evidentemente occorre che qualcuno, tra lavoratori ed imprese, finisca per cedere e per accontentarsi. Supponiamo che siano le imprese in tal caso a dover cedere, rinunciando ad ulteriori aumento dei prezzi e accettando una riduzione del markup. Sul piano formale ciò significa che il parametro di conflittualità resta elevato al nuovo livello z' , e che il markup dovrà invece ridursi a un livello $\mu' < \mu$. Quindi il salario reale offerto dalle imprese $A/(1 + \mu')$ aumenta, e la retta orizzontale corrispondente trasla in alto, intersecando la curva del salario richiesto nel nuovo punto di equilibrio A. In quel punto il salario reale offerto e quello richiesto coincidono di nuovo, e quindi la corsa al rialzo dei salari monetari e dei prezzi si arresta (la traslazione non è descritta in Figura 17: lo studente modifichi egli stesso il grafico seguendo queste indicazioni).

Il caso descritto descrive evidentemente una situazione di pieno successo per i lavoratori. La loro maggiore conflittualità gli ha permesso infatti di **accrescere i salari reali, senza alcun peggioramento della disoccupazione**. Si tratta dunque di un esito esattamente opposto a quello previsto dal modello di Blanchard.

Abbiamo tuttavia detto che il modello conflittualista è **aperto** ai vari, possibili esiti della contrattazione. Potrebbe ad esempio accadere che le imprese resistano alle spinte salariali, e che alla lunga siano i lavoratori a dover cedere. In tal caso, sul piano formale, avremo che il markup resta fisso, e che il parametro di conflittualità deve tornare al livello iniziale. Questo potrebbe succedere perchè, dopo un lungo periodo di rincorse tra salari e prezzi senza riuscire ad accrescere i salari reali, i lavoratori potrebbero abbandonare i sindacati più combattivi, e il parametro z potrebbe nuovamente ridursi. In tal caso la retta orizzontale del salario offerto resta ferma, e sarà invece la curva del salario richiesto a tornare alla posizione originaria (sul piano grafico, si tornerebbe al punto di equilibrio B iniziale). In tal caso il conflitto **non riesce a mutare il salario reale di equilibrio**. Si tratta di un risultato analogo a quello di Blanchard: la ragione è che anche noi abbiamo in questa circostanza assunto che μ resti invariato e quindi $W/P = A/(1 + \mu)$ non si modifichi. Tuttavia, a differenza di Blanchard, la corsa al rialzo tra salari e prezzi **non ha determinato un aumento della disoccupazione**, visto che nel modello conflittualista la domanda è insensibile alle variazioni dei prezzi (lo studente descriva il caso, sia sul piano formale che grafico).

Gli esempi riportati descrivono però due casi estremi: quello in cui z aumenta e μ si adegua totalmente, e quello in cui μ non si modifica e alla fine z deve tornare indietro alla posizione originaria. Nella realtà è probabile che si verifichi un caso

intermedio tra i due estremi, che attraverso aggiustamenti reciproci di μ e z fisserà il nuovo equilibrio in un punto situato all'interno del segmento AB (lo studente descriva il caso, sia sul piano formale che grafico).

Resta infine da esaminare il caso opposto della **moderazione salariale**. Si può ad esempio immaginare che i sindacati dei lavoratori accettino di attuare una politica di rigido controllo dei salari, oppure che la moderazione sia ottenuta attraverso un'abolizione delle tutele normative e un conseguente indebolimento dei lavoratori. La moderazione può quindi essere ottenuta tramite un atto volontario delle rappresentanze dei lavoratori oppure tramite interventi coercitivi. In entrambi i casi, comunque, la conseguenza è una riduzione del parametro di conflittualità z e una conseguente traslazione in basso della curva del salario richiesto. Le richieste diventano quindi inferiori alle offerte, e i salari monetari conseguentemente tendono a diminuire. Ora, possiamo anche ritenere che la riduzione di W comporti una riduzione di P . Tuttavia in questo ambito teorico la AD è verticale, e quindi il calo dei prezzi non avrà nessuna ripercussione sul tasso di disoccupazione, che resta invariato. Inoltre, c'è da aggiungere che nel modello conflittualista il markup non è più un dato. Può darsi allora che le imprese approfittino della debolezza dei lavoratori per aumentare μ . I prezzi quindi potranno anche diminuire, ma si ridurranno in misura meno che proporzionale rispetto ai salari monetari, e quindi alla fine il salario reale di equilibrio $A/(1 + \mu)$ si ridurrà. Sul piano grafico ciò può essere descritto dal fatto che la riduzione di z e la conseguente traslazione della curva del salario richiesto siano accompagnate da un aumento di μ e da una traslazione in basso anche della retta del salario offerto. La moderazione salariale dà così luogo a un nuovo equilibrio, in corrispondenza del quale **la disoccupazione è rimasta invariata mentre il salario reale si è ridotto**: potremmo dire, quindi, che è la moderazione che non paga, cioè non dà benefici ai lavoratori. Un risultato ancora una volta opposto a quello del modello di Blanchard (lo studente descriva in termini formali e grafici questo caso).

21. Altri esempi sul modello conflittualista

Il modello conflittualista alternativo perviene a dei risultati diversi rispetto all'analisi di Blanchard anche nell'analisi di altri fenomeni: come ad esempio l'aumento del prezzo del petrolio, le politiche anti-trust, l'immigrazione, la variazione della produttività, la competizione estera e molti altri.

Lo studente è invitato ad esaminare tutte queste circostanze, mettendo a confronto il modello neoclassico-compatibilista di Blanchard con il modello conflittualista alternativo. La comparazione dovrà essere effettuata tenendo conto dei risultati del paragrafo 13 (relativi al modello di Blanchard) e ricordando che nel modello alternativo la AD è verticale e che μ e z non sono più entrambi esogeni ma

possono assumere svariati valori a seconda dei rapporti di forza tra imprese e lavoratori.

22. *Repliche neoclassiche e controrepliche conflittualiste*

Ci sono due ordini di obiezioni che Blanchard, e più in generale gli esponenti della scuola neoclassica attualmente dominante, potrebbero avanzare nei confronti delle ipotesi di: 1) AD verticale e 2) μ e z non più esogeni che caratterizzano il modello conflittualista fin qui delineato.

La prima obiezione verte sul fatto che, nonostante le tesi keynesiane e sraffiane su trappola e insensibilità degli investimenti, è comunque possibile tracciare una AD decrescente, ossia è possibile riaffermare l'idea che le variazioni dei salari e quindi dei prezzi siano in grado di provocare mutamenti nella domanda di merci. Questa obiezione si basa sul cosiddetto “**effetto Pigou**”, con il quale i neoclassici hanno tentato, nella seconda metà del Novecento, di reagire agli attacchi di Keynes. L'effetto Pigou consiste nell'idea che la riduzione di P e il conseguente incremento di M/P possano agire sulla domanda di merci attraverso più canali. Il primo, come è noto, passa per la riduzione del tasso d'interesse e l'aumento degli investimenti, ed è appunto quello che fu criticato da Keynes e dai suoi successori. Esisterebbe tuttavia un secondo canale, che si basa sull'idea che al crescere del valore reale M/P delle scorte monetarie, gli agenti economici potranno non solo domandare titoli ma potranno anche direttamente domandare merci, ossia consumare. In tal caso **la riduzione di P e l'aumento di M/P agiscono direttamente sui consumi**, e quindi sulla domanda, ripristinando in tal modo la AD decrescente e scavalcando così l'attacco keynesiano e sraffiano.

La seconda obiezione di Blanchard è rivolta all'idea conflittualista secondo cui il markup e il parametro di conflittualità si muovono in base ai rapporti di forza tra le classi. Secondo Blanchard, invece, esiste una ragione precisa per cui il markup nel suo modello viene considerato un dato immutabile. Questa consiste nell'idea che il markup scaturisca in modo automatico dalle decisioni di massimizzazione dei profitti delle imprese, in un contesto di concorrenza imperfetta. **Qualsiasi tentativo di cambiare quel markup attraverso il conflitto sociale violerebbe la condizione di massimizzazione dei profitti**, ed indurrebbe pertanto le imprese a mutare le decisioni di produzione e di occupazione.

L'idea è che le imprese siano tenute a rispettare quella condizione per restare sul mercato. Quindi il fatto che μ non possa essere influenzato dalle pressioni dei lavoratori è questione di *sopravvivenza* per le imprese. Sulla base di questa idea, i neoclassici dimostrano che il markup viene determinato all'interno di un modello di massimizzazione del profitto dell'impresa in concorrenza. Per descrivere il modello, definiamo innanzitutto le seguenti variabili:

R' = ricavo marginale dell'impresa

C' = costo marginale dell'impresa

Y = quantità prodotta

P = prezzo merce

W = salario

A = produttività del lavoro

La condizione di massimo profitto è che il ricavo marginale sia uguale al costo marginale, cioè

$$R' = C'$$

Questo significa che l'impresa aumenta la produzione Y finché risulta che $R' > C'$, e si *ferma* solo quando $R' = C'$.

In concorrenza imperfetta abbiamo inoltre che il costo marginale dell'impresa è dato da: $C' = W/A$ (in concorrenza perfetta avremmo invece che $C' = W/PML$, ed essendo PML decrescente allora C' è decrescente; ma nel caso della concorrenza imperfetta si ritiene che $PML = A$, con una quantità di attrezzature inutilizzate a disposizione, per cui essendo A un valore costante anche C' diventa costante). Riguardo al ricavo marginale, esso è dato da:

$$R' = P + Y \left(\frac{\Delta P}{\Delta Y} \right)$$

ovvero il ricavo di ogni unità aggiuntiva di merce prodotta e venduta è pari al prezzo dell'unità aggiuntiva più la riduzione di prezzo su tutte le altre unità necessaria a vendere l'unità aggiuntiva (si tenga presente che $\Delta P / \Delta Y < 0$).

Definiamo infine ε come l'*elasticità della domanda rispetto al prezzo*, cioè la sensibilità della domanda dei consumatori al variare di P . L'elasticità, che ci dice se i consumatori siano o meno reattivi alle variazioni dei prezzi, è data dalla variazione percentuale della domanda per una data variazione percentuale dei prezzi:

$$\varepsilon = \frac{\Delta Y / Y}{\Delta P / P} = \frac{\Delta Y}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Y}$$

Impostiamo ora la condizione di massimo profitto e sviluppiamo alcuni calcoli:

$$R' = C' \Rightarrow P + Y \left(\frac{\Delta P}{\Delta Y} \right) = \frac{W}{A} \Rightarrow P \left(1 + \frac{Y}{P} \frac{\Delta P}{\Delta Y} \right) = \frac{W}{A} \Rightarrow P \left(1 + \frac{1}{\varepsilon} \right) = \frac{W}{A} \Rightarrow P = \left(\frac{1}{1 + \frac{1}{\varepsilon}} \right) \cdot \frac{W}{A}$$

Ora, consideriamo l'ultima equazione ottenuta e confrontiamola con la nostra vecchia equazione di determinazione dei prezzi: $P = (1 + \mu)W/A$. Ebbene, dal confronto è facile notare che il termine $1/(1+1/\varepsilon)$ corrisponde a $(1+\mu)$. Per cui:

$$\mu = \frac{1}{1 + \frac{1}{\varepsilon}} - 1$$

Ciò significa che μ dipende solo ed esclusivamente dalla elasticità della domanda, ossia dipende solo dalle preferenze soggettive dei consumatori e non ha nulla a che fare con le pressioni rivendicative dei lavoratori. Insomma, se si ritiene che le imprese debbano perseguire il massimo profitto se vogliono sopravvivere, allora si giunge alla conclusione che il markup non può essere condizionato dal conflitto. L'idea conflittualista secondo cui μ e z possano essere soggetti a continui mutamenti a seconda dei rapporti di forza va dunque rigettata.

Gli economisti critici hanno a loro volta replicato a tali obiezioni nel seguente modo. Innanzitutto essi hanno affermato che l'effetto Pigou potrebbe essere neutralizzato dal fatto che, quando si verifica una riduzione dei prezzi P , **anche la quantità di moneta M tende a ridursi. L'offerta di moneta dipende infatti dalla richiesta di finanziamenti delle imprese presso le banche.** Ora, è chiaro che se i prezzi diminuiscono le imprese richiederanno a loro volta minori finanziamenti per avviare le loro attività produttive, e quindi anche la moneta M in circolazione si ridurrà. La conseguenza è che l'offerta di moneta reale M/P non aumenta, e quindi l'effetto Pigou non si attiva. Sul piano grafico **la AD viene quindi ancora tracciata verticale.**

Infine, l'idea che il markup è determinato dai criteri impersonali di massimizzazione dei profitti in condizioni di concorrenza imperfetta, e quindi non può essere modificato dal conflitto sociale, appare vulnerabile alla seguente critica. La condizione di massimo profitto in concorrenza imperfetta, per poter essere applicata, richiede una curva di domanda inclinata negativamente. Solo in questo caso infatti è possibile ricavare da essa una curva del ricavo marginale, anch'essa negativamente inclinata, che intersecandosi con il costo marginale determina sia il markup che la quantità da produrre. **Se tuttavia, come abbiamo detto, la domanda non è inclinata ma è verticale, allora questo criterio di determinazione del markup viene meno.** Infatti, se la AD è verticale ciò significa che l'elasticità ε è pari a zero. Ma se l'elasticità è pari a zero allora $1/\varepsilon$ è pari a infinito, e quindi il markup è zero. Ma questo risultato è chiaramente privo di senso. Pertanto, l'unico criterio valido per determinare il margine di profitto

torna dunque ad essere quello evocato dai conflittualisti, relativo ai fattori politico-istituzionali che riflettono lo stato dei rapporti di forza tra le classi sociali.

23. Limiti effettivi del modello conflittualista e prospettive future di ricerca

Abbiamo visto in che modo il modello alternativo appena delineato pervenga a conclusioni opposte a quelle di Blanchard, soprattutto in merito alla efficacia o meno delle politiche di espansione della domanda e del conflitto salariale. Per Blanchard le politiche di domanda non potevano modificare i livelli di equilibrio della produzione e della disoccupazione, mentre per il modello conflittualista alternativo esse risultano decisive. Blanchard inoltre riteneva che le rivendicazioni dei lavoratori fossero incapaci di modificare il salario reale di equilibrio e fossero inoltre dannose per l'occupazione. Il modello alternativo attribuisce invece proprio alle rivendicazioni, e più in generale allo stato dei rapporti di forza tra imprese e lavoratori, la determinazione del salario reale di equilibrio.

In effetti il modello alternativo sembra giungere a delle conclusioni **estremamente ottimistiche** in merito alla efficacia delle pressioni sociali e politiche per l'aumento dell'occupazione e dei salari. Esaminando questo modello, infatti, si potrebbe credere che attraverso opportune espansioni della spesa pubblica si possa accrescere indefinitamente la produzione e l'occupazione, e quindi si possa **ridurre indefinitamente la disoccupazione**. In altri termini, sembrerebbero non sussistere vincoli agli spostamenti verso destra della AD verticale. Inoltre, lo stesso modello sembrerebbe indicare che le rivendicazioni sui salari possano **far crescere indefinitamente il salario reale** di equilibrio, e quindi possano ridurre indefinitamente il margine di profitto delle imprese.

Giungere ad una simile conclusione sarebbe tuttavia **errato**. **All'interno del sistema capitalistico sussistono molteplici vincoli** alla possibilità che la spesa pubblica e le rivendicazioni sindacali possano determinare significativi incrementi della occupazione e dei salari. A questo scopo possiamo citare alcuni esempi, tratti dalla esperienza storica del Novecento.

Consideriamo in primo luogo i limiti di efficacia delle rivendicazioni salariali. Supponiamo che i rapporti di forza risultino molto favorevoli ai lavoratori, e quindi che questi riescano a spuntare un salario reale molto alto. E' probabile che una situazione del genere regga solo in via transitoria. E' chiaro infatti che in un sistema capitalistico **gli imprenditori godono di grande influenza politica**. Essi, infatti, possono sempre minacciare di non effettuare più investimenti produttivi, o magari di trasferire gli investimenti in paesi nei quali la conflittualità sociale sia tenuta sotto controllo. **Attraverso queste minacce, gli imprenditori capitalisti possono dunque esercitare una pressione sulle autorità politiche, in modo da convincerle a ridurre la domanda**. La riduzione della domanda, una volta

attuata, provocherà riduzioni della produzione ed aumenti della disoccupazione, in misura sufficiente ad indebolire i sindacati e costringerli quindi a ridimensionare le loro richieste.

Consideriamo poi i limiti di efficacia della spesa pubblica. Bisogna tener conto del fatto che, in un sistema capitalistico, **il controllo delle decisioni in merito alla scala e alla composizione del prodotto sociale spetta comunque alle sole imprese private**. In un simile contesto, dunque, **non si potrà mai esser certi** che un incremento di domanda stimolato dalla spesa pubblica si traduca certamente in un aumento della produzione e dell'occupazione. Può ben darsi infatti che le imprese si rifiutino di accrescere la produzione, e che di conseguenza l'incremento di spesa pubblica si traduca esclusivamente in un aumento dei prezzi.

Nell'ambito di un sistema capitalistico, dunque, si deve ammettere che le spinte sociali, finalizzate all'accrescimento del benessere della classe lavoratrice, risultano vincolate dal fatto che le decisioni politiche sulla domanda, così come le decisioni economiche sulla produzione, risultano fortemente condizionate dagli interessi della **classe capitalista egemone**. Questa constatazione trae spunto dalle ricerche degli studiosi di ispirazione **marxista**. Prendendo spunto da tali ricerche, si giunge alla conclusione che le spinte sociali e politiche potrebbero ritenersi efficaci solo qualora intervenissero **direttamente** sulla struttura del sistema produttivo, neutralizzando almeno in parte i tratti capitalistici dello stesso. Solo in tal modo, infatti, si potrebbe dar luogo a spostamenti persistenti e significativi dei rapporti di forza a favore della classe lavoratrice. Esempi di tali mutamenti possono in tal senso rinvenirsi nel **controllo dei movimenti di capitale per impedire che le imprese minaccino di trasferirsi altrove, nella legislazione a tutela del lavoro, nell'intervento pubblico finalizzato alla gestione diretta della produzione e non più semplicemente al mero controllo della domanda**.

Queste considerazioni consentono dunque di evitare una lettura ingenua ed eccessivamente ottimistica del modello conflittualista, che può esser considerato valido solo in prima approssimazione ma che poi andrebbe opportunamente integrato e sviluppato. L'analisi marxista condivide infatti l'idea degli economisti critici – in prevalenza keynesiani e sraffiani, - secondo cui l'occupazione e i salari sono determinati da fattori sociali e politici, e non da un immaginario equilibrio "naturale". Al tempo stesso, però, i marxisti ci ricordano che in un sistema capitalistico esisteranno sempre dei limiti alle possibilità di crescita dell'occupazione e dei salari. Potremmo dire, in tal senso, che oltre un certo livello l'aumento di queste variabili richiederebbe un intervento pubblico diretto negli assetti proprietari del capitale, un intervento cioè tale da mettere in discussione lo stesso carattere capitalistico del modo di produzione.

E' in questa direzione, tesa ad una maggiore integrazione dell'analisi conflittualista di base con quelle più propriamente marxiste, che la ricerca teorica alternativa all'analisi neoclassica potrebbe in futuro incamminarsi.

Appendice: esogene ed endogene

Il confronto tra il modello compatibilista di Blanchard e il modello conflittualista alternativo si basa in fondo su un ragionamento matematico molto semplice, che possiamo descrivere nel seguente modo. Supponiamo di trovarci di fronte ad una equazione di questo tipo:

$$ax + by + c = 0$$

Ora, è chiaro che questa equazione potrà esser letta in vari modi. Molto dipenderà da quale variabile consideriamo esogena (cioè già conosciuta, data dall'esterno dell'equazione) e quale consideriamo endogena (cioè incognita, da determinarsi all'interno dell'equazione). Ad esempio, possiamo immaginare che la variabile x sia il dato esogeno di cui disponiamo, e che la y sia l'incognita che dobbiamo determinare. In tal caso l'equazione può essere riscritta in tal modo: $y = -(a/b)x - (c/a)$. Oppure, al contrario, possiamo ritenere che il dato esogeno sia y , e che la variabile endogena da determinare sia x . In questo caso l'equazione va ribaltata, cioè va riscritta nel seguente modo: $x = -(b/a)y - (c/a)$.

Di fatto anche il passaggio che abbiamo effettuato in precedenza, dal modello compatibilista di Blanchard al modello conflittualista alternativo, può esser visto sul piano matematico come un semplice ribaltamento di esogene ed endogene. Basti guardare al markup: in Blanchard era esogeno, nel modello alternativo esso è endogeno, e così via.

Qui di seguito è riportato un sistema di equazioni in grado di rappresentare efficacemente sia il modello neoclassico di Blanchard che il modello alternativo da noi definito conflittualista. Il sistema si trasforma nell'una o nell'altra struttura analitica proprio a seconda della scelta relativa alle esogene e alle endogene, cioè alle variabili da considerarsi date e alle variabili da determinare all'interno del modello.

$$(1) \frac{W}{P} = F(u, z)$$

$$(2) \frac{A}{1 + \mu} = F(u, z)$$

$$(3) Y = cY + I + G$$

$$(4) I = I_0 - bi$$

$$(5) \frac{M}{P} = YL(i)$$

$$(6) Y = AN$$

$$(7) N = (1 - u)L$$

Le equazioni (1) e (2) descrivono l'equilibrio sul mercato del lavoro. Le equazioni (3), (4) e (5) descrivono l'equilibrio sui mercati dei beni e finanziario. Le equazioni (6) e (7) esplicitano le relazioni esistenti tra produzione, occupazione e disoccupazione.

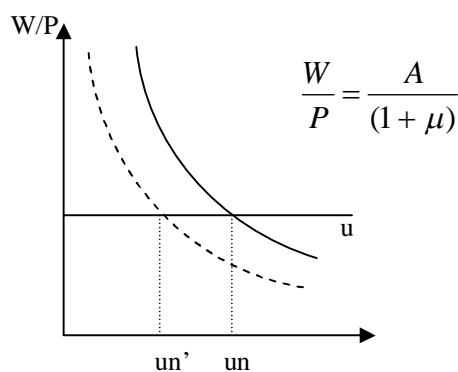
Le variabili finora non adoperate nell'analisi sono: c , che indica la propensione al consumo; la funzione degli investimenti I , che chiarisce che questi dipendono da una componente autonoma I_0 e da una componente bi che dipende dal tasso d'interesse. Infine abbiamo la domanda di moneta $YL(i)$ e la forza lavoro disponibile indicata con L . I termini c e I_0 sono assunti dati in entrambi i modelli.

Il modello di Blanchard perviene alla soluzione del sistema nel seguente modo. Si assume innanzitutto che $b > 0$ e quindi che gli investimenti siano sensibili al tasso d'interesse. In secondo luogo le variabili L, A, M, z, G, μ sono considerate esogene. Quindi si procede in sequenza alla determinazione delle variabili endogene. L'equazione (2) determina u . L'equazione (7) determina N . La (6) determina Y . La (3), (4), (5) determinano i, P, I . Infine, la (1) determina W .

Il modello conflittualista giunge invece alla soluzione in modo pressoché opposto. Innanzitutto si può ritenere che $b = 0$, in modo da riflettere l'idea che gli investimenti siano insensibili al tasso d'interesse e quindi che la AD sia verticale. Quindi, se si assume che i lavoratori siano in una posizione di forza, si possono considerare esogene le variabili: L, A, M, z, G, W . Infine, si possono determinare le variabili endogene seguendo questa procedura. La (4) determina subito I . La (3) determina Y . La (6) determina N . La (7) determina u . La (2) determina μ . La (1) determina P . La (5) determina i . Alternativamente, si può ritenere che le imprese siano contrattualmente più forti e che dunque μ sia esogeno e la (2) determini z . Più in generale, l'equazione (2) ci dice le varie possibili combinazioni che potranno assumere μ e z , una volta note A e u .

4. SVILUPPI

Nonostante abbiamo esaminato le critiche al modello dominante bisogna tener conto che tali critiche, nella pratica, sono state sostanzialmente trascurate perché gli economisti hanno preferito seguire gli orientamenti politici di tendenza conservatrice. Uno degli aspetti su cui invece gli economisti hanno continuato la propria analisi è il tasso di disoccupazione naturale u_n , giungendo alla conclusione che un u_n non significa necessariamente piena occupazione, ovvero non è detto che in corrispondenza di u_n tutti quelli che vorrebbero lavorare a $W/P = A/(1+\mu)$ trovino effettivamente un impiego.



I *disoccupati involontari* dovrebbero spingere in direzione di una riduzione delle richieste salariali, il che dovrebbe permettere di ridurre u_n fino ad u_n' : sindacati e lavoratori dovrebbero appoggiare una *moderazione salariale*.

Gli economisti neoclassici definiscono questo meccanismo *Underbidding* (concorrenza al ribasso dei salari operato dai disoccupati). Tra questi i più *moderati*, cioè non ultra-liberisti³, come Blanchard ammettono che l'*Underbidding* non funziona e quindi u_n rimane a livelli alti, corrispondenti a disoccupazione non solo volontaria ma anche involontaria. Questi economisti ammettono dunque l'esistenza di una certa disoccupazione involontaria in corrispondenza dell'equilibrio naturale, il che a ben vedere rappresenta una novità, tuttavia offrono una spiegazione decisamente diversa rispetto a keynesiani, sraffiani e marxisti e sostanzialmente coerente con il modello dominante. La spiegazione tipica che gli economisti neoclassici danno dell'inefficacia dell'*Underbidding* è questa: anche se i disoccupati si offrono a livelli di salario più bassi, sono le imprese che preferiscono evitare di accettare la proposta di ridurre i salari; detta così la cosa potrebbe sembrare paradossale, ma viene *giustificata* in vari modi (noi ne osserveremo di seguito due).

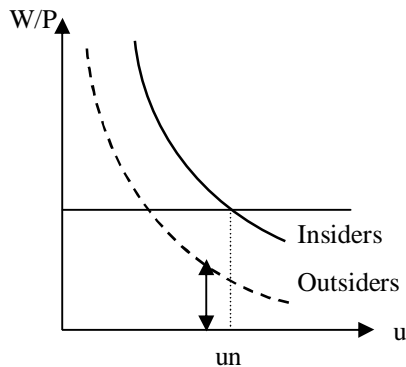
³ Kydland, Prescott

1. MODELLO INSIDERS-OUTSIDERS DI LINDBECK E SNOWER (1986)

L'idea di fondo è che il mercato del lavoro si divide essenzialmente in due categorie di soggetti: gli *insiders* (sindacalizzati e qualificati) e gli *outsiders* (non sindacalizzati, poco qualificati e spesso disoccupati di lunga durata). Secondo Lindbeck e Snower gli outsiders, sebbene disoccupati, non sono in grado di farsi assumere dalle imprese anche offrendosi a salari inferiori rispetto a quelli degli insiders. La ragione è che nonostante le richieste degli insiders siano maggiori, le imprese non trovano conveniente sostituirli a causa di:

- alti costi di licenziamento (F) → costi previsti per legge (diritti di indennità), costo relativo al fatto che spesso licenziando un insider gli altri insiders cominciano a *boicottare* l'impresa;
- alti costi di inserimento degli outsiders (H) → trattandosi di soggetti non qualificati sono necessari corsi di formazione e via dicendo.

A causa di questi due aspetti, ed assumendo che W_o sia il salario richiesto dagli outsiders, è chiaro che gli insiders potranno tranquillamente chiedere un salario pari a $W_i = W_o + F + H$ senza il rischio di essere licenziati. Pertanto se $W_o = P F(u, z)$, $W_i = P F(u, z, W_o+F+H)$, da cui:



La differenza tra le due curve è data proprio da $(H+F)$, il che genera un tasso di disoccupazione pari ad un e di fronte al quale gli outsiders non possono far nulla.

L'unico *rimedio* per questo tipo di situazione consiste nel ridurre H ed F , ad esempio Lindbeck e Snower sono stati fautori dell'eliminazione dei costi di licenziamento (vedi dibattito sull'Articolo 18).

2. MODELLO DEI "SALARI DI EFFICIENZA" DI SHAPIRO E STIGLITZ "La disoccupazione come meccanismo per disciplinare i lavoratori" (1984)

Anche questo modello stabilisce che sebbene i disoccupati si offrano a salari più bassi rispetto agli occupati, alle imprese non conviene sostituire gli uni con gli altri poiché si ritiene che esiste una relazione tra livello del salario e livello dell'*impegno lavorativo*:

se $W \uparrow$, l'impegno lavorativo \uparrow .

L'idea di fondo è cioè che solo se W è abbastanza alto da soddisfare e gratificare i lavoratori questi ultimi si impegnano invece che *imboscarsi*. L'impostazione è di tipo essenzialmente matematico:

V = utilità dei lavoratori;

W = salario (assumendo $P=1$ abbiamo che W rappresenta i salari reali);

e = sforzo lavorativo;

Supponiamo che e può essere pari a 0 o 1. Per $e = 1$ il lavoratore si impegna e conserva sempre il posto di lavoro; per $e = 0$ il lavoratore si imbosca e quindi rischia di essere scoperto e licenziato.

q = probabilità del lavoratore di essere scoperto;

\bar{W} = sussidio per i disoccupati;

a = probabilità per i disoccupati di trovare un nuovo impiego (ovviamente ciò dipende da u);

V_u = utilità del lavoratore disoccupato;

V_e = utilità del lavoratore occupato;

V_e^s = utilità di chi si imbosca;

V_e^n = utilità di chi si impegna.

Abbiamo:

$$1. V_e^s = W - q \cdot (V_e^s - V_u) - e$$

dove $(V_e^s - V_u)$ è la perdita di utilità che si subisce se si viene scoperti ed $e = 0$ (dunque può essere cancellata) perché il lavoratore che si imbosca non compie alcuno sforzo

$$\Rightarrow V_e^s = W - qV_e^s + qV_u \Rightarrow V_e^s + qV_e^s = W + qV_u \Rightarrow V_e^s = \frac{W + qV_u}{1 + q}.$$

$$2. V_e^n = W - e$$

I lavoratori si impegnano solo se $V_e^n \geq V_e^s$, per cui:

$$\begin{aligned} W - e &\geq \frac{W + qV_u}{1 + q} \Rightarrow W \geq \frac{W}{1 + q} + \frac{q}{1 + q}V_u + e \Rightarrow W - \frac{W}{1 + q} \geq \frac{q}{1 + q}V_u + e \\ \Rightarrow \left(1 + \frac{1}{1 + q}\right)W &\geq \frac{q}{1 + q}V_u + e \Rightarrow \\ \left(\frac{q}{1 + q}\right)W &\geq \frac{q}{1 + q}V_u + e \Rightarrow W \geq V_u + \frac{1 + q}{q}e = W^* \end{aligned}$$

quest'ultimo è il *salario minimo al di sotto del quale l'impresa non può mai scendere se vuole che i lavoratori si impegnino*. Anche in questo caso le imprese sono vincolate, ragion per cui l'Underbidding non funziona. Dopo aver osservato il caso della singola impresa definiamo il comportamento di mercato: si ha equilibrio quando le imprese offrono un livello di W tale da essere certe che $V_e = V_e^n$, cioè che i lavoratori non si imboschino. Resta allora da determinare V_u per ottenere un valore certo di W^* .

$$V_u = \bar{W} + a(V_e - V_u)$$

ma poiché in equilibrio $V_e = V_e^n$ e $V_e^n = W - e$ abbiamo

$$\begin{aligned} V_u &= \bar{W} + a(W - e - V_u) \Rightarrow V_u = \bar{W} + a(W - e) - aV_u \Rightarrow \\ \Rightarrow (1 + a)V_u &= \bar{W} + a(W - e) \Rightarrow V_u = \frac{\bar{W} + a(W - e)}{1 + a} \end{aligned}$$

da cui:

$$W \geq \frac{\bar{W} + a(W - e)}{1 + a} + \frac{1 + q}{q} e \Rightarrow \dots \Rightarrow W = \bar{W} + \left(\frac{1 + q + a}{q} \right) e = W^*$$

salario minimo di equilibrio, le imprese non scendono mai sotto tale livello per evitare che i lavoratori non si impegnino.

Ovviamente quale che sia la pressione dei disoccupati per ridurre i salari ed essere assunti le imprese non potranno accettare le loro richieste. Come fare quindi per far funzionare l'Underbidding? Un primo modo è sicuramente quello di ridurre i sussidi di disoccupazione; ciò rende evidenti ancora una volta le differenze tra le impostazioni appena analizzate e quelle keynesiane, sraffiane e marxiste.

5. ESERCIZI ALGEBRICI SUI MODELLI “COMPATIBILISTA” E “CONFLITTUALISTA”

di Emiliano Brancaccio e Domenico Suppa

SISTEMA DI EQUAZIONI E PROCEDURE RISOLUTIVE

In questo paragrafo è riportato il sistema di equazioni in grado di rappresentare sia il modello neoclassico-compatibilista di Blanchard che il modello conflittualista alternativo. Il sistema si trasforma nell'una o nell'altra struttura teorica **a seconda della scelta relativa alle esogene e alle endogene**, cioè alle variabili da considerare date e alle variabili da determinare all'interno del modello.

Si tenga presente che abbiamo esplicitato l'equazione del salario reale domandato dai lavoratori nei seguenti termini:

$$F(u, z) = 1 - \delta u + z$$

dove δ è un parametro che indica la sensibilità del salario richiesto all'andamento della disoccupazione, e quindi rappresenta la pendenza della curva del salario richiesto. Inoltre, abbiamo sintetizzato l'equazione dell'equilibrio tra produzione e domanda aggregata nel seguente modo:

$$Y = \alpha[(G - cT) + I + \beta(M/P)]$$

dove α esprime il moltiplicatore della spesa autonoma, I sta ad indicare la componente autonoma degli investimenti e $\beta(M/P)$ descrive invece la componente degli investimenti che dipende dal tasso d'interesse e quindi dal valore reale delle scorte di moneta. Il sistema da cui partire sarà dunque:

$$(1) \quad \frac{W}{P} = 1 - \delta u + z$$

$$(2) \quad \frac{A}{1 + \mu} = 1 - \delta u + z$$

$$(3) \quad Y = \alpha[(G - cT) + I + \beta(M/P)]$$

$$(4) \quad Y = AN$$

$$(5) \quad N = (1 - u)L$$

Le equazioni (1) e (2) descrivono le equazioni del salario richiesto e offerto e il corrispondente equilibrio sul mercato del lavoro. L'equazione (3) descrive l'equilibrio sul mercato dei beni tra produzione e domanda. Le equazioni (4) e (5) esplicitano le relazioni esistenti tra produzione, occupazione e disoccupazione.

Le variabili del modello sono **tredici**: $u, z, W, P, A, \mu, Y, G, T, I, M, N, L$. Tutti gli altri sono **parametri fissi**: α, β, δ, c . Il sistema è di **cinque equazioni** e quindi ammette cinque endogene. Occorre dunque fissare di volta in volta **otto variabili esogene**, e determinare **le altre cinque in modo endogeno**.

Il modello compatibilista di Blanchard perviene alla soluzione del sistema nel seguente modo. Si assume innanzitutto che $\beta > 0$ e quindi che la domanda aggregata sia sensibile alle variazioni dei prezzi e la AD sia pertanto decrescente. In secondo luogo le variabili L, A, M, z, G, T, μ, I sono considerate esogene. Quindi si procede in sequenza alla determinazione delle variabili endogene. L'equazione (2) determina u . L'equazione (5) determina N . La (4) determina Y . La (3) determina P . Infine, la (1) determina W .

Il modello conflittualista alternativo giunge invece alla soluzione in modo pressoché opposto. Innanzitutto si può ritenere che $\beta = 0$, in modo da riflettere l'idea che la domanda sia insensibile ai prezzi e che pertanto la AD sia verticale. Quindi, se si assume che i lavoratori siano in una posizione di forza, si possono considerare esogene le variabili: L, A, M, z, G, T, I, W . Infine, si possono determinare le variabili endogene seguendo questa procedura. La (3) determina Y . La (4) determina N . La (5) determina u . La (2) determina μ . La (1) determina P . Alternativamente, si potrebbe ritenere che le imprese siano contrattualmente più forti e che dunque μ sia esogeno e la (2) determini z . Più in generale, l'equazione (2) indicherà le varie possibili combinazioni che potranno assumere μ e z , una volta note A e u .

Qui di seguito riportiamo alcuni esempi numerici. Dopo aver fissato i parametri e le variabili esogene dei modelli, determiniamo le endogene corrispondenti. **Lo studente è invitato a esercitarsi con questi esempi: applicando le procedure risolutive del sistema corrispondenti ai due diversi modelli, egli potrà verificare se i suoi risultati corrispondono ai valori delle variabili endogene riportati in tabella. Tutti i calcoli possono anche essere approssimati alla seconda cifra decimale.**

ESERCIZIO N. 1: l'equilibrio iniziale

La tabella descrive una situazione di equilibrio iniziale. La prima colonna si riferisce al modello compatibilista di Blanchard. La seconda e la terza si riferiscono al modello conflittualista, rispettivamente nel caso in cui siano più

forti i lavoratori (e quindi z sia esogeno) e nel caso in cui siano più forti le imprese (e quindi μ sia esogeno).

Lo studente prenda i parametri e le esogene e , in base al sistema di equazioni descritto prima e alle procedure risolutive indicate, determini le endogene e verifichi che i risultati coincidono con quelli riportati nella tabella:

Equilibrio economico – situazione di partenza											
Modello neoclassico “compatibilista”			Modello alternativo “conflittualista” (caso in cui i lavoratori sono più forti)			Modello alternativo “conflittualista” (caso nel quale gli imprenditori sono più forti)					
Variabili Esogene		Valori	Variabili Esogene		Valori	Variabili Esogene		Valori			
Forza lavoro	L	250	Forza lavoro	L	250	Forza lavoro	L	250			
produttività	A	1,5	produttività	A	1,5	produttività	A	1,5			
Moneta (offerta)	M	1000	Moneta (offerta)	M	1000	Moneta (offerta)	M	1000			
parametro di conflittualità	z	0,25	parametro di conflittualità	z	0,25	Spesa Pubblica	G	60			
Spesa Pubblica	G	60	Spesa Pubblica	G	60	Imposte e Tasse	T	40			
Imposte e Tasse	T	40	Imposte e Tasse	T	40	Investimenti	I	200			
Markup	μ	0,4	Investimenti	I	200	Markup	μ	0,4			
Investimenti	I	100	Salario monetario	W	4,30	Salario monetario	W	4,30			
Parametri			Parametri			Parametri					
Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0	Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0	Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0			
Moltiplicatore	α	1,5	Moltiplicatore	α	1,5	Moltiplicatore	α	1,5			
Propensione al consumo	c	0,8	Propensione al consumo	c	0,8	Propensione al consumo	c	0,8			
Reattività investimenti a M/P	β	0,4	Reattività investimenti a M/P	β	0,0	Reattività investimenti a M/P	β	0,0			
Variabili endogene			Variabili endogene			Variabili endogene					
Tasso di disoccupazione	u	0,09	Produzione di equilibrio	Y	341,52	Produzione di equilibrio	Y	341,52			
Occupazione	N	227,68	Occupazione	N	227,68	Occupazione	N	227,68			
Produzione di equilibrio	Y	341,52	Tasso di disoccupazione	u	0,09	Tasso di disoccupazione	u	0,09			
Livello dei prezzi	P	4,01	Livello dei prezzi	P	4,01	parametro di conflittualità	z	0,25			
Salario monetario	W	4,30	Salario reale	W/P	1,07	Salario reale	W/P	1,07			
Salario reale	W/P	1,07	Markup	μ	0,40	Livello dei prezzi	P	4,01			

Si noti che nel modello compatibilista il valore iniziale di $I = 100$, mentre nel modello conflittualista alternativo si parte da $I = 200$. Questa differenza rappresenta un mero espediente didattico. Essa si spiega semplicemente con l'intento di far partire entrambi i modelli dalla medesima posizione di equilibrio iniziale, cioè dagli stessi livelli di produzione, occupazione, disoccupazione e salari reali. In questo modo si potranno meglio evidenziare le diverse reazioni dei due modelli ai mutamenti delle esogene.

ESERCIZIO N. 2: politica espansiva

La politica espansiva, come è noto, può consistere in una politica di bilancio attuata dal governo e basata sull'aumento di spesa pubblica e/o sulla riduzione

dell'imposizione fiscale, oppure può vertere su una politica monetaria attuata dalla banca centrale tramite l'aumento dell'offerta di moneta. Iniziamo dalla politica di bilancio.

Partendo dalla condizione di equilibrio iniziale, consideriamo il caso di un aumento della spesa pubblica G , che passa da 60 a 80 miliardi. Come è noto, questo aumento di spesa pubblica comporterà in tutti i modelli un aumento almeno temporaneo di produzione e occupazione, quindi una riduzione della disoccupazione e, di conseguenza, una serie di spinte al rialzo sui salari monetari e sui prezzi. Ecco perché assumiamo pure che il salario monetario W aumenti da 4,30 a 6,00. La tabella riporta gli effetti complessivi di questa politica espansiva, in base ai diversi modelli considerati:

Aumento della spesa pubblica (efficacia della politica fiscale)									
Modello neoclassico "compatibilista"			Modello alternativo "conflittualista" (caso in cui i lavoratori sono più forti)			Modello alternativo "conflittualista" (caso nel quale gli imprenditori sono più forti)			
Variabili Esogene		Valori	Variabili Esogene		Valori	Variabili Esogene		Valori	
Forza lavoro	L	250	Forza lavoro	L	250	Forza lavoro	L	250	
produttività	A	1,5	produttività	A	1,5	produttività	A	1,5	
Moneta (offerta)	M	1000	Moneta (offerta)	M	1000	Moneta (offerta)	M	1000	
parametro di conflittualità	z	0,25	parametro di conflittualità	z	0,25	Spesa Pubblica	G	↑ 80	
Spesa Pubblica	G	↑ 80	Spesa Pubblica	G	↑ 80	Imposte e Tasse	T	40	
Imposte e Tasse	T	40	Imposte e Tasse	T	40	Investimenti	I	200	
Markup	μ	0,4	Investimenti	I	200	Markup	μ	0,4	
Investimenti	I	100	Salario monetario	W	↑ 6,00	Salario monetario	W	↑ 6,00	
Parametri			Parametri			Parametri			
Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0	Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0	Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0	
Moltiplicatore	α	1,5	Moltiplicatore	α	1,5	Moltiplicatore	α	1,5	
Propensione al consumo	c	0,8	Propensione al consumo	c	0,8	Propensione al consumo	c	0,8	
Reattività investimenti a M/P	β	0,4	Reattività investimenti a M/P	β	0,0	Reattività investimenti a M/P	β	0,0	
Variabili endogene			Variabili endogene			Variabili endogene			
Tasso di disoccupazione	u	0,09	Produzione di equilibrio	Y	↑ 371,52	Produzione di equilibrio	Y	↑ 371,52	
Occupazione	N	227,68	Occupazione	N	↑ 247,68	Occupazione	N	↑ 247,68	
Produzione di equilibrio	Y	341,52	Tasso di disoccupazione	u	↓ 0,01	Tasso di disoccupazione	u	↓ 0,01	
Livello dei prezzi	P	↑ 5,02	Livello dei prezzi	P	↑ 4,87	parametro di conflittualità	z	↓ 0,09	
Salario monetario	W	↑ 5,38	Salario reale	W/P	↑ 1,23	Salario reale	W/P	1,07	
Salario reale	W/P	1,07	Markup	μ	↓ 0,22	Livello dei prezzi	P	↑ 5,60	

Rispetto all'equilibrio di partenza dell'esercizio n. 1, si nota subito che la politica fiscale espansiva ha generato conseguenze molto diverse tra i due modelli. Nel caso del modello compatibilista, nessuna variabile fisica è stata influenzata: produzione, occupazione, disoccupazione e salario reale sono rimasti invariati. L'unico effetto è consistito in un aumento dei salari e dei prezzi.

Nel caso invece del modello conflittualista, la maggior spesa pubblica ha comportato un aumento della produzione e dell'occupazione e una diminuzione della disoccupazione. Anche in tal caso salari monetari e prezzi aumentano, ma in

misura non necessariamente proporzionale. Infatti, riguardo al salario reale, questo resta invariato se le imprese sono più forti oppure aumenta se sono i lavoratori ad avere la meglio.

Esaminiamo ora il caso della espansione monetaria. La quantità di moneta aumenta da $M = 1000$ a $M = 1100$. La tabella mette in luce i diversi effetti di questa politica a seconda dei modelli considerati:

Esercizio 2: aumento dell'offerta di moneta (efficacia della politica monetaria)											
Modello neoclassico "compatibilista"				Modello alternativo "conflittualista" (caso in cui i lavoratori sono più forti)				Modello alternativo "conflittualista" (caso nel quale gli imprenditori sono più forti)			
Variabili Esogene			Valori	Variabili Esogene			Valori	Variabili Esogene			Valori
Forza lavoro	L		250	Forza lavoro	L		250	Forza lavoro	L		250
produttività	A		1,5	produttività	A		1,5	produttività	A		1,5
Moneta (offerta)	M	↑	1100	Moneta (offerta)	M	↑	1100	Moneta (offerta)	M	↑	1100
parametro di conflittualità	z		0,25	parametro di conflittualità	z		0,25	Spesa Pubblica	G		60
Spesa Pubblica	G		60	Spesa Pubblica	G		60	Imposte e Tasse	T		40
Imposte e Tasse	T		40	Imposte e Tasse	T		40	Investimenti	I		200
Markup	μ		0,4	Investimenti	I		199,7	Markup	μ		0,4
Investimenti	I		100	Salario monetario	W	↑	6,00	Salario monetario	W	↑	6,00
Parametri				Parametri				Parametri			
Reattività del salario alla disoc.	δ		2,0	Reattività del salario alla disoc.	δ		2,0	Reattività del salario alla disoc.	δ		2,0
Moltiplicatore	α		1,5	Moltiplicatore	α		1,5	Moltiplicatore	α		1,5
Propensione al consumo	c		0,8	Propensione al consumo	c		0,8	Propensione al consumo	c		0,8
Reattività investimenti a M/P	β		0,4	Reattività investimenti a M/P	β		0,0	Reattività investimenti a M/P	β		0,0
Variabili endogene				Variabili endogene				Variabili endogene			
Tasso di disoccupazione	u		0,09	Produzione di equilibrio	Y		341,52	Produzione di equilibrio	Y		341,52
Occupazione	N		227,68	Occupazione	N		227,68	Occupazione	N		227,68
Produzione di equilibrio	Y		341,52	Tasso di disoccupazione	u		0,09	Tasso di disoccupazione	u		0,09
Livello dei prezzi	P	↑	4,41	Livello dei prezzi	P	↑	5,60	parametro di conflittualità	z		0,25
Salario monetario	W	↑	4,73	Salario reale	W/P		1,07	Salario reale	W/P		1,07
Salario reale	W/P		1,07	Markup	μ		0,40	Livello dei prezzi	P	↑	5,60

Si nota immediatamente che nel modello compatibilista di Blanchard la moneta è "neutrale", nel senso che l'espansione agisce solo sulle variabili monetarie (salari monetari e prezzi) ma non ha alcuna ripercussione sulle variabili fisiche, come la disoccupazione o i salari reali. Nel modello conflittualista, invece, considerata l'ipotesi di AD verticale, l'aumento dell'offerta di moneta viene completamente neutralizzato e quindi non ha alcun effetto sul sistema economico.

ESERCIZIO N. 3: un aumento della conflittualità salariale

Esaminiamo ora la circostanza in cui il parametro di conflittualità z aumenti, ad esempio da 0,25 a 0,40. Ovviamente, tale maggiore conflittualità si traduce in una

pressione al rialzo sui salari monetari, per cui assumiamo pure che W aumenti da 4,30 a 6,00. La tabella mostra gli effetti di queste variazioni:

Esercizio 3: incremento della conflittualità salariale									
Modello neoclassico "compatibilista"			Modello alternativo "conflittualista" (caso in cui i lavoratori sono più forti)			Modello alternativo "conflittualista" (caso nel quale gli imprenditori sono più forti)			
Variabili Esogene		Valori	Variabili Esogene		Valori	Variabili Esogene		Valori	
Forza lavoro	L	250	Forza lavoro	L	250	Forza lavoro	L	250	
produttività	A	1,5	produttività	A	1,5	produttività	A	1,5	
Moneta (offerta)	M	1000	Moneta (offerta)	M	1000	Moneta (offerta)	M	1000	
parametro di conflittualità	z	↑ 0,40	parametro di conflittualità	z	↑ 0,40	Spesa Pubblica	G	60	
Spesa Pubblica	G	60	Spesa Pubblica	G	60	Imposte e Tasse	T	40	
Imposte e Tasse	T	40	Imposte e Tasse	T	40	Investimenti	I	200	
Markup	μ	0,4	Investimenti	I	199,7	Markup	μ	0,4	
Investimenti	I	100	Salario monetario	W	↑ 6,00	Salario monetario	W	↑ 6,00	
Parametri			Parametri			Parametri			
Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0	Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0	Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0	
Moltiplicatore	α	1,5	Moltiplicatore	α	1,5	Moltiplicatore	α	1,5	
Propensione al consumo	c	0,8	Propensione al consumo	c	0,8	Propensione al consumo	c	0,8	
Reattività investimenti a M/P	β	0,4	Reattività investimenti a M/P	β	0,0	Reattività investimenti a M/P	β	0,0	
Variabili endogene			Variabili endogene			Variabili endogene			
Tasso di disoccupazione	u	↑ 0,16	Produzione di equilibrio	Y	341,52	Produzione di equilibrio	Y	341,52	
Occupazione	N	↓ 208,93	Occupazione	N	227,68	Occupazione	N	227,68	
Produzione di equilibrio	Y	↓ 313,39	Tasso di disoccupazione	u	0,09	Tasso di disoccupazione	u	0,09	
Livello dei prezzi	P	↑ 4,94	Livello dei prezzi	P	↑ 4,91	parametro di conflittualità	z	0,25	
Salario monetario	W	↑ 5,30	Salario reale	W/P	↑ 1,22	Salario reale	W/P	1,07	
Salario reale	W/P	1,07	Markup	μ	↓ 0,23	Livello dei prezzi	P	↑ 5,60	

Nell'ambito del modello compatibilista di Blanchard, il risultato delle rivendicazioni dei lavoratori è estremamente negativo: la produzione e l'occupazione diminuiscono, la disoccupazione aumenta, e il salario reale resta invariato. Per Blanchard, dunque, il conflitto non paga.

Nel caso del modello conflittualista alternativo, gli esiti sono ben diversi. Se i lavoratori sono più forti allora si registrerà una spinta sui salari monetari che determinerà una crescita dei prezzi meno che proporzionale: il markup quindi si riduce e il salario reale aumenta, il tutto senza ripercussioni su produzione e disoccupazione.

Se invece sono più forti le imprese, la spinta iniziale su z comporta solo incrementi dei salari monetari e dei prezzi. In tal caso infatti il markup resta fisso: quindi alla lunga i lavoratori dovranno cedere e z dovrà tornare alla posizione originaria (ecco perché nell'esempio, che descrive solo l'equilibrio finale, z non subisce alcun mutamento).

ESERCIZIO N. 4: aumento del prezzo del petrolio

Come è noto, l'aumento del prezzo del petrolio corrisponde a un incremento della componente del markup μ che copre i costi extra rispetto al lavoro. Il problema è capire se questo incremento della componente dei costi extra si tradurrà in un aumento del markup complessivo, o se invece esso verrà compensato da una riduzione dell'altra componente, che rappresenta il margine di profitto delle imprese (in questo secondo caso μ resterebbe invariato). Questa doppia possibilità è alla base dei diversi esiti dei modelli riportati in tabella:

Esercizio 4: aumento del prezzo del petrolio									
Modello neoclassico "compatibilista"			Modello alternativo "conflittualista" (caso in cui i lavoratori sono più forti)			Modello alternativo "conflittualista" (caso nel quale gli imprenditori sono più forti)			
Variabili Esogene		Valori	Variabili Esogene		Valori	Variabili Esogene		Valori	
Forza lavoro	L	250	Forza lavoro	L	250	Forza lavoro	L	250	
produttività	A	1,5	produttività	A	1,5	produttività	A	1,5	
Moneta (offerta)	M	1000	Moneta (offerta)	M	1000	Moneta (offerta)	M	1000	
parametro di conflittualità	z	0,25	parametro di conflittualità	z	0,25	Spesa Pubblica	G	60	
Spesa Pubblica	G	60	Spesa Pubblica	G	60	Imposte e Tasse	T	40	
Imposte e Tasse	T	40	Imposte e Tasse	T	40	Investimenti	I	200	
Markup	μ	↑ 0,6	Investimenti	I	199,7	Markup	μ	↑ 0,60	
Investimenti	I	100	Salario monetario	W	↑ 6,00	Salario monetario	W	↑ 6,00	
Parametri			Parametri			Parametri			
Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0	Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0	Reattività del salario alla disoc.	δ	2,0	
Moltiplicatore	α	1,5	Moltiplicatore	α	1,5	Moltiplicatore	α	1,5	
Propensione al consumo	c	0,8	Propensione al consumo	c	0,8	Propensione al consumo	c	0,8	
Reattività investimenti a M/P	β	0,4	Reattività investimenti a M/P	β	0,0	Reattività investimenti a M/P	β	0,0	
Variabili endogene			Variabili endogene			Variabili endogene			
Tasso di disoccupazione	u	↑ 0,16	Produzione di equilibrio	Y	341,52	Produzione di equilibrio	Y	341,52	
Occupazione	N	↓ 210,94	Occupazione	N	227,68	Occupazione	N	227,68	
Produzione di equilibrio	Y	↓ 316,41	Tasso di disoccupazione	u	0,09	Tasso di disoccupazione	u	0,09	
Livello dei prezzi	P	↑ 4,82	Livello dei prezzi	P	↑ 5,60	parametro di conflittualità	z	↓ 0,12	
Salario monetario	W	↑ 4,52	Salario reale	W/P	1,07	Salario reale	W/P	↓ 0,94	
Salario reale	W/P	↓ 0,94	Markup	μ	0,40	Livello dei prezzi	P	↑ 6,40	

Nel modello neoclassico compatibilista si assume che, al crescere della componente del markup che copre i costi extra, le imprese siano in grado di mantenere invariata l'altra componente che serve a remunerare i profitti. Di conseguenza il markup aumenta. Si registra quindi un aumento dei prezzi ed anche dei salari monetari, ma questi ultimi crescono in misura meno che proporzionale e quindi alla fine il salario reale si riduce. Inoltre, come sappiamo, in questo modello la AD è decrescente, e quindi la spinta sui prezzi riduce il valore reale delle scorte di moneta, riduce la domanda, la produzione e l'occupazione, e provoca quindi un aumento della disoccupazione.

Diverso è il caso del modello conflittualista. Se i lavoratori sono più forti, il tentativo delle imprese di scaricare l'aumento del costo del petrolio sul markup è destinato a fallire. Gli incrementi dei prezzi saranno infatti perfettamente compensati da uguali incrementi dei salari monetari.⁴ Il markup resta fisso, visto che la crescita della componente che copre i costi extra sarà compensata dalla riduzione della componente che copre i margini di profitto. Le variazioni di prezzi e salari non avranno alcun effetto su produzione e disoccupazione, visto che la AD è verticale.

Infine, se sono più forti le imprese il markup aumenta, i prezzi aumentano. I salari monetari aumentano anch'essi ma in misura meno che proporzionale,⁵ per cui il salario reale diminuisce. In equilibrio saranno i lavoratori a dover cedere, con una riduzione del parametro z . Anche qui la AD è verticale e quindi la corsa al rialzo di prezzi e salari non ha effetti su produzione e disoccupazione.

ALTRI CASI

Partendo dai valori dell'equilibrio iniziale (esercizio n. 1) lo studente si eserciti nella costruzione delle tabelle e nella determinazione delle endogene relative ai casi della moderazione salariale, delle politiche restrittive, dell'immigrazione, dei cambiamenti tecnologici, della concorrenza estera, ecc.

⁴ Nel nostro esempio abbiamo ipotizzato che il salario monetario esogeno W aumenti da 4,30 a 6,00. Questo tuttavia è solo un espediente formale per fare in modo che l'esercizio contempli la corsa dei prezzi e dei salari. In realtà, però, in questo caso la corsa al rialzo dovrebbe essere attivata da un aumento di P , e solo in seguito ad esso dovrebbe poi determinarsi un aumento proporzionale di W . In questo modello tuttavia una simile sequenza è impossibile da descrivere, visto che il salario monetario è assunto come esogeno. Ecco perchè, al fine di mostrare la corsa al rialzo, abbiamo dovuto ricorrere all'ipotesi che W si modifichi.

⁵ Anche in tal caso per descrivere la corsa al rialzo di prezzi e salari abbiamo dovuto ricorrere all'espediente di fare aumentare W esogeno.

6. ANALISI ECONOMICA DEI LICENZIAMENTI: L'ARTICOLO 18 DELLO STATUTO

L'articolo 18 dello Statuto dei lavoratori, vigente per le imprese italiane con almeno 15 dipendenti, stabilisce che in caso di licenziamento ingiustificato il lavoratore ha diritto al reintegro nell'azienda oppure a un cospicuo indennizzo. Questo articolo è oggetto di un vivace dibattito politico. Alcuni sostengono infatti che esso sia deleterio per lo sviluppo economico del paese. Altri invece ritengono che esso non pregiudichi tale sviluppo e costituisca una fondamentale clausola di salvaguardia per i lavoratori, che risulterebbero altrimenti in balia delle decisioni delle imprese. Qui di seguito sono riportati alcune tipiche dichiarazioni di coloro i quali vorrebbero abolire l'articolo 18, e subito sotto alcune obiezioni ad esse.

1) L'articolo 18 pregiudica la crescita dimensionale delle imprese⁶

L'argomentazione non trova adeguati riscontri. Se questo articolo pregiudicasse la crescita delle imprese, infatti, si dovrebbe registrare un addensamento delle stesse al di sotto della soglia dei 15 dipendenti, a partire dalla quale l'articolo viene attualmente applicato. Ma le indagini empiriche smentiscono categoricamente l'esistenza di un simile addensamento.

Le piccole imprese infatti si concentrano soprattutto attorno a una media di 3,6 dipendenti, ben lontana dal limite dei 15 previsto per l'applicazione dell'articolo 18.⁷ A ciò si aggiunga che in Italia il 95% delle imprese ha meno di 10 addetti ed assorbe ben il 47% dell'occupazione totale, contro il 21% della Germania, il 22 della Francia e il 27% del Regno Unito.⁸

Inoltre, tra il 1991 e il 1996, mentre tra le imprese incluse nella classe 10-15 dipendenti si è registrato un calo dell'occupazione del 2,7%, tra le imprese appartenenti alle classi 16-19 e 20-49 è stata rilevata una crescita occupazionale rispettivamente dell'1% e dell'1,7%. **Il tutto nonostante che l'articolo 18 si applichi solo a queste ultime due classi di addetti, mentre la prima ne risulta esentata.**⁹

E' stato poi rilevato che l'eventuale rimozione dell'articolo 18 avrebbe effetti assolutamente insignificanti sulla propensione a crescere delle imprese. **L'eliminazione dell'art.18 infatti aumenterebbe la probabilità che**

⁶ Maroni (2002), Galli (2002).

⁷ Istat (2002).

⁸ Governatore della Banca d'Italia (2002).

⁹ Elaborazioni IRES su dati Istat.

un'impresa superi la soglia dei 15 dipendenti di appena l'1,5%.¹⁰ Oppure, detto in altri termini, essa produrrebbe un aumento medio della dimensione delle imprese inferiore all'1%, un risultato davvero modesto se si considera che le imprese italiane soffrono di un deficit dimensionale rispetto alle imprese del resto d'Europa che si aggira intorno al 50%.

Questi dati hanno indotto l'Istat a dichiarare espressamente che “non sembra apprezzabile l'effetto soglia per la crescita dimensionale intorno ai 15 dipendenti”.¹¹ Una conclusione categorica, questa, che è stata tra l'altro confermata persino da un gruppo di studiosi del **Centro studi Confindustria**, i quali nel 1999 affermavano: “Quanto alle soglie, l'analisi empirica non sembra rivelare salti di rilievo nella numerosità delle imprese in corrispondenza dei valori più critici (15 e 35 dipendenti), al contrario di quanto dovrebbe accadere nell'ipotesi in cui la soglia fosse avvertita come un limite da non valicare”.¹² Considerata l'ostinazione con la quale il presidente D'Amato continua a considerare l'articolo 18 un drammatico vincolo alla crescita delle imprese, si deve ritenere che i vertici di Confindustria non coltivino molto l'abitudine di leggere gli studi da essi stessi commissionati.

2) I regimi di protezione dei lavoratori, e in particolare l'articolo 18, disincentivano le assunzioni e creano disoccupazione

Siamo ancora una volta di fronte ad un'argomentazione discutibile. Infatti, nonostante gli sforzi compiuti da numerosi economisti di orientamento liberista, nessuno è finora riuscito a dimostrare che la libertà di licenziamento implichi un abbattimento della disoccupazione. Un tentativo, in questo senso, era stato compiuto dall'OCSE, in uno studio del 1999 dedicato alle rigidità del mercato del lavoro.¹³ Ma contrariamente alle attese, quello studio rivelò la sostanziale assenza di legami tra i vincoli ai licenziamenti e il tasso di disoccupazione.

Si osservi a tal proposito la figura 1, estratta proprio dalla suddetta indagine dell'OCSE e riferita agli anni '90. Sull'asse orizzontale è riportato l'indice di protezione dei lavoratori (EPL) nei vari paesi esaminati, vale a dire una misura complessiva dell'entità dei vincoli ai licenziamenti, alle assunzioni a tempo determinato e ad altre possibili iniziative degli imprenditori. Più alto è l'indice maggiori sono i vincoli per le imprese e le tutele per i lavoratori. Sull'asse verticale è invece riportato il tasso di disoccupazione. Ebbene, il grafico chiarisce che non vi è la benché minima possibilità di affermare che vincoli più stringenti

¹⁰ Borgarello et al. (2002).

¹¹ Istat (2002).

¹² Traù (1999).

¹³ OECD (1999).

comportino una più elevata disoccupazione. Basti notare in proposito come **l’Australia, il Canada, la Nuova Zelanda e l’Irlanda, paesi caratterizzati da bassissimi livelli di protezione dei lavoratori, abbiano fatto registrare negli anni ’90 dei tassi di disoccupazione elevatissimi, superiori all’8% e con punte del 13-14%**. Al contrario, paesi come la Germania, la Svezia, la Norvegia o il Portogallo, caratterizzati da regimi di protezione dell’impiego molto più favorevoli ai lavoratori, hanno generato dei risultati decisamente migliori sul piano della disoccupazione, con tassi ben al di sotto dell’8%.

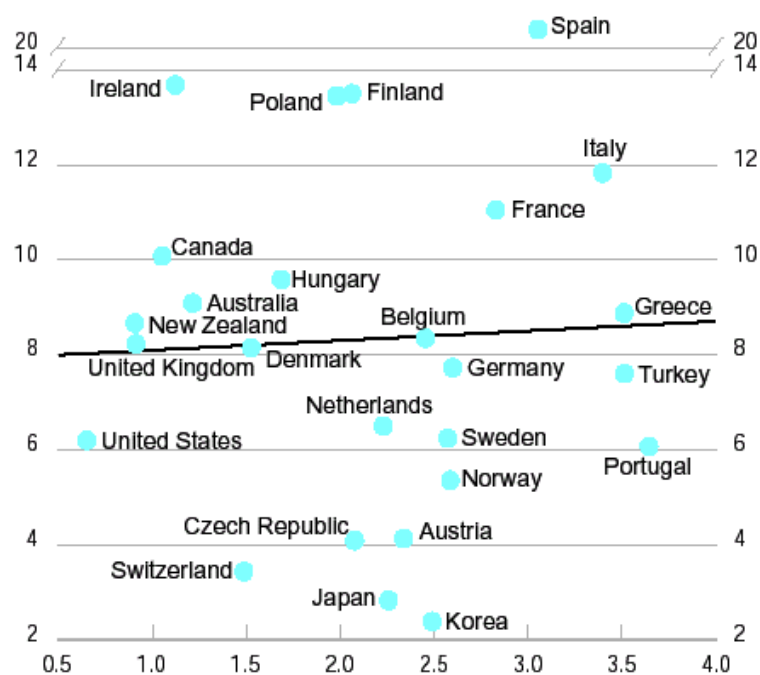


Fig. 1 – Assenza di correlazioni tra l’indice di protezione Dei lavoratori e il tasso di disoccupazione

Un simile risultato non dovrebbe del resto sorprendere. E’ chiaro infatti che l’unico effetto certo e immediato dei licenziamenti facili è la crescita dei disoccupati, mentre il possibile stimolo degli stessi alle assunzioni è molto più dubbio e controverso, dipendendo soprattutto dalle condizioni del mercato e in particolare dal livello della domanda di merci.¹⁴

¹⁴ Cfr. Bertola et al. (2002).

Per quanto riguarda l'Italia, bisogna dire che il grafico evidenzia l'elevata disoccupazione che ha caratterizzato il nostro paese nell'ultimo decennio, ma esclude al tempo stesso in modo categorico che essa sia potuta dipendere dalle tutele contro i licenziamenti. Un risultato, questo, che agli occhi di molti analisti del mercato del lavoro potrà apparire sconcertante, ma che da un punto di vista macroeconomico dovrebbe risultare pressoché ovvio. La macroeconomia infatti ci insegna che i tassi di disoccupazione dipendono da un'infinità di fattori, tra i quali le norme che regolano il mercato del lavoro non rivestono affatto un ruolo predominante. L'analisi macroeconomica ci ricorderebbe, piuttosto, che negli anni '90 sulla nostra penisola il "ciclone Maastricht" si è scatenato con una violenza molto maggiore che altrove, generando fortissimi effetti depressivi sulla domanda, sulla produzione e quindi sull'occupazione.

Alcuni sostenitori della flessibilità del mercato del lavoro hanno tentato di rimediare all'assenza di correlazioni tra l'indice di protezione dei lavoratori e il tasso di disoccupazione proponendo un diverso tipo di misurazione. Essi, in particolare, hanno suggerito di sostituire il tasso di disoccupazione (cioè il rapporto tra i disoccupati e la forza lavoro, data dalla somma degli occupati e dei disoccupati) con il tasso di occupazione (ossia il rapporto tra occupati e popolazione in età di lavoro).¹⁵ E' difficile esimersi dal considerare tendenziosi simili salti da un indice all'altro alla strenua ricerca di quello in grado di confermare le correlazioni desiderate. Ad ogni modo, è in effetti vero che in presenza di un alto indice di protezione dei lavoratori si registra solitamente un basso tasso di occupazione. Tuttavia, è stato più volte chiarito che questa correlazione potrebbe non implicare alcuna relazione causale tra bassa protezione ed elevata occupazione. Si è detto ad esempio che la correlazione potrebbe banalmente derivare dal fatto che i più forti livelli di protezione dei lavoratori si registrano nei paesi mediterranei, nei quali il rapporto tra occupati e popolazione risulta basso soprattutto a causa della scarsa partecipazione femminile al mercato del lavoro.¹⁶ Inoltre, è interessante notare come il tasso di occupazione non sia assolutamente in grado di incorporare il dramma fondamentale della disoccupazione. In linea di principio, infatti, per come sono costruiti gli indici si potrebbero registrare elevatissimi tassi di occupazione in corrispondenza di tassi di disoccupazione altrettanto elevati. Ma soprattutto, al fine di sgombrare il campo da qualsiasi dubbio, è opportuno ricordare che **nell'ormai ben noto studio dell'OCSE del 1999 si afferma effettivamente che la libertà di licenziamento produce aumenti del tasso di occupazione delle donne e dei giovani, ma si aggiunge pure che li produce a scapito degli uomini adulti.** La libertà di licenziamento, insomma, tende a produrre un banale effetto di sostituzione dei maschi adulti con donne e giovani, con un evidente risparmio per le imprese sul costo del lavoro.

¹⁵ Cfr. lo scambio Brancaccio (2003), Ichino (2003) e la replica finale di Brancaccio (2003).

¹⁶ Layard e Nickell (1998).

3) *L'Italia è un paese ad elevata rigidità del mercato del lavoro*

Gli avversari dell'art.18 potrebbero tuttavia prendere spunto dal grafico dell'OCSE per farci notare che l'Italia presenta comunque un indice di protezione dei lavoratori molto alto rispetto agli altri paesi. Essi potrebbero quindi affermare che non si può pretendere di accrescere ulteriormente quell'indice attraverso l'estensione dell'articolo 18, ma occorrerebbe piuttosto ridurlo al fine di uniformarlo alla media europea. Di fronte a un simile suggerimento si potrebbe semplicemente obiettare che, nella totale assenza di motivazioni, non si vede perché non si possa auspicare una tendenza della media europea verso indici di protezione più elevati anziché imporre all'Italia una convergenza al ribasso. Ma l'intera discussione risulterebbe immediatamente superata se si desse anche solo un'occhiata all'ultima relazione annuale della Banca d'Italia.¹⁷ Gli economisti di via Nazionale hanno infatti notato una vistosa incongruenza nell'indicatore di protezione dei lavoratori che l'OCSE ha assegnato all'Italia. In quell'indicatore, infatti, è incluso il TFR come costo del licenziamento, laddove anche i non addetti sanno che in realtà le somme dovute ai lavoratori per il trattamento di fine rapporto rappresentano un salario differito *che va pagato sempre*, sia che il lavoratore venga licenziato sia che si dimetta o che vada in pensione. Inoltre, tutto si può dire eccetto che il TFR rappresenti una penale per le imprese, dal momento che queste lo considerano un vantaggiosissimo finanziamento agevolato. **Seguendo dunque la critica rivolta all'OCSE dagli economisti di Bankitalia si giungerebbe a modificare radicalmente la posizione dell'Italia sul grafico. Infatti, rimuovendo il TFR dall'indicatore, il nostro paese scenderebbe nella classifica della rigidità dal 5° al 18° posto assoluto.**

4) *L'articolo 18 genera costi che soprattutto le piccole imprese non sarebbero in grado di sostenere*

Questa idea appare smentita dal fatto, più volte rilevato dalle indagini statistiche, che i paesi caratterizzati da maggiori protezioni per i lavoratori sono anche quelli in cui si pagano i salari più bassi.¹⁸ Insomma, **l'analisi economica suggerisce l'idea che siano gli stessi lavoratori ad assumersi i costi delle protezioni, accettando remunerazioni più basse rispetto a quelle prevalenti nei paesi caratterizzati da una maggiore flessibilità sul mercato del lavoro!** Questa evidenza può essere rilevata in molti modi. Uno di questi consiste nel rapportare l'indice di protezione dei lavoratori (EPL) alla quota dei salari sul Pil. Ebbene, anche depurando la correlazione dalle eventuali distorsioni generate dalla diversa presenza di lavoratori autonomi nei paesi considerati, si rileva che indici di protezione più alti corrispondono a una quota salari più bassa:

¹⁷ Banca d'Italia (2002).

¹⁸ Cfr. tra gli altri Boeri (2002).

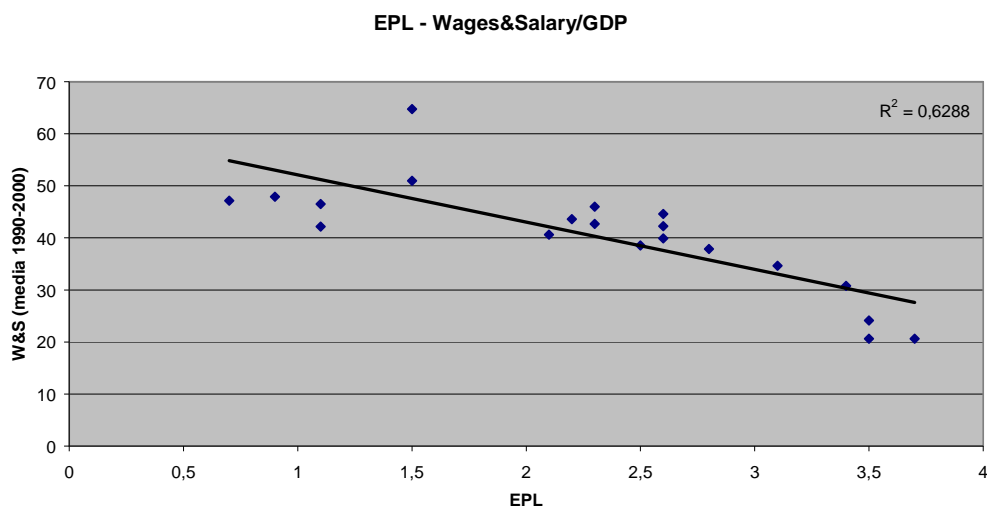


Fig. 2 – A un’alta protezione dei lavoratori corrisponde una bassa quota salari

A questa evidenza vale poi la pena di aggiungere che il modo in cui solitamente si affronta il problema degli elevati costi di una sentenza sfavorevole all’imprenditore è sotto molti aspetti limitato. Consideriamo ad esempio la seguente ipotesi. Assumiamo che a distanza di circa 24 mesi dalla data del licenziamento¹⁹ una sentenza dichiari quest’ultimo ingiustificato. Assumiamo inoltre che la retribuzione mensile lorda del lavoratore, maggiorata dei ratei delle mensilità aggiuntive, ammontasse alla data del licenziamento a 1500 euro. Assumiamo inoltre che in seguito alla sentenza, come accade nella maggioranza dei casi, il lavoratore opti per l’indennità di 15 mensilità piuttosto che per la reintegrazione sul posto di lavoro. Aggiungiamo infine spese legali per un totale di 5000 euro. Alla fine l’imprenditore si ritroverà a pagare una somma complessiva di 63500 euro.

Somme del genere risultano indubbiamente elevate, e sono state spesso richiamate per dimostrare che una piccola impresa non sarebbe in grado di sostenerle.²⁰ Ma questo modo di ragionare è altamente discutibile. Per poter affrontare correttamente la questione è necessario infatti ragionare ex-ante, ossia occorre mettersi nei panni dell’imprenditore che sta per decidere se assumere un lavoratore oppure no. L’imprenditore, in altri termini, non può considerare il costo di una eventuale sentenza a lui sfavorevole come se fosse un dato a sé stante, ma deve rapportare quel costo alla probabilità che il lavoratore che egli sta per

¹⁹ La durata media di una sentenza è di 744 giorni. Cfr. Istat (1998).

²⁰ Ichino (1995).

assumere venga licenziato, lo citi in giudizio e arrivi a vincere la causa. Un semplice calcolo ci permetterà di chiarire che, anche nell'ipotesi peggiore, il costo atteso della sentenza è bassissimo, per non dire trascurabile. Noi sappiamo in proposito che nel 1998 le sentenze per licenziamento ingiustificato sono state 2216, e che nel 56% dei casi esse sono risultate sfavorevoli all'imprenditore.²¹ Se ora moltiplichiamo il numero delle sentenze sfavorevoli ($2216 \times 0,56 = 1241$) per il numero medio di anni di permanenza del lavoratore in azienda (circa 3 anni),²² e dividiamo il tutto per il totale dei posti di lavoro creati in un anno (1.100.000),²³ otteniamo una stima tanto grossolana quanto significativa della probabilità che l'imprenditore incorra effettivamente in una sentenza che dichiari ingiustificato il licenziamento del lavoratore che egli sta per assumere: appena lo 0,3%, che diventa lo 0,02% se si divide per il totale degli occupati alle dipendenze anziché per il flusso di posti creati. Pertanto, moltiplicando il costo medio di una sentenza sfavorevole (63.500 euro) alla più alta probabilità che questa si verifichi (0,3%), si ottiene che **il costo medio atteso di un eventuale licenziamento ingiustificato ammonta a 190,5 euro per tre anni, ossia ad appena 63,5 euro all'anno per ogni lavoratore assunto.**

Siamo insomma di fronte a una cifra che, in presenza di un mercato finanziario e assicurativo privo di imperfezioni, potrebbe essere agevolmente sostenuta da qualsiasi impresa, piccola o grande che sia. Quest'ultima potrebbe infatti assicurarsi contro il rischio di una sentenza sfavorevole, semplicemente pagando un piccolo premio per ogni lavoratore impiegato.²⁴ Si potrebbe ovviamente obiettare che il mercato finanziario e assicurativo non è affatto perfetto, e che attualmente non sussistono le condizioni per garantire alle piccole imprese la stipula di contratti assicurativi di questo tipo. Ma di fronte a una simile obiezione si può ribattere che non si vede perché i lavoratori debbano pagare il costo dell'inefficienza e dei regimi non concorrenziali in cui versano i mercati finanziari e assicurativi.

5) *L'articolo 18 incentiva il sommerso e il lavoro nero*

L'affermazione può essere smentita in molti modi. Innanzitutto, le ricerche chiariscono che **proprio negli anni in cui si sono registrate le riforme più significative in direzione della flessibilità del lavoro, si è rilevata la crescita più significativa del sommerso in percentuale del Pil.** Si osservi a questo proposito la seguente tabella. Nella prima colonna è riportata la variazione, tra la fine degli anni '80 e la fine degli anni '90, dell'indice di protezione dei lavoratori: una variazione negativa indica che le protezioni si sono ridotte e che la flessibilità

²¹ Istat (1998).

²² Contini (2002).

²³ Ibidem.

²⁴ Bertola e Garibaldi (2002).

del lavoro è aumentata. Nella seconda colonna è invece riportata la variazione della quota di sommerso in rapporto al Pil.²⁵

Paese	Variazione EPL	Variazione sommerso
Italia	-0,8	+5,1%
Spagna	-0,6	+3,2%
Svezia	-1,3	+2,1%
Norvegia	-0,4	+2,7%
Danimarca	-0,9	+7,9%
Germania	-0,7	+4,2%
Francia	+0,3	+6,5%
Regno Unito	0	+3,7%
Austria	0	+1,7%
Stati Uniti	0	+2,4%

Naturalmente, sarebbe errato trarre da questi dati una qualsiasi relazione causale. E' evidente cioè che la correlazione tra i due fenomeni è spuria, ossia con ogni probabilità a sua volta dipendente da un terzo fattore non considerato. Meriterebbe di essere indagata, a tal proposito, l'esistenza di eventuali correlazioni tra queste variabili e un indice del potere contrattuale dei lavoratori. **Non si può escludere, infatti, che la riduzione di quest'ultimo possa spiegare buona parte sia della riduzione delle protezioni che dell'aumento del sommerso nel corso degli anni '90.**

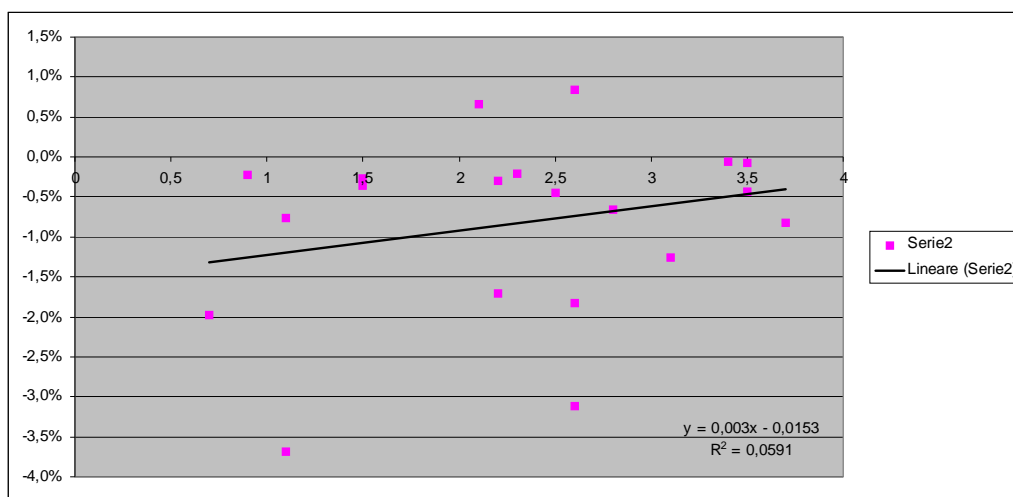
Ad ogni modo, ciò che risulta piuttosto evidente è l'assenza di elementi in grado di sostenere l'idea che le protezioni generino sommerso e che quest'ultimo verrebbe riassorbito solo se si eliminassero le prime. A ulteriore sostegno di questa evidenza è possibile riportare anche il seguente dato nazionale. **La percentuale di lavoro irregolare sul totale degli occupati nell'industria ammonta nel Mezzogiorno d'Italia al 41,8%, mentre il Centro-Nord si attesta su un modesto 12,1%.²⁶ Considerato che le norme di protezione dei lavoratori si applicano uniformemente sull'intero territorio nazionale, si deve ritenere che queste siano in grado di spiegare ben poco del divario esistente tra le due aree del paese.**

²⁵ Bianco (2002). Dati Università di Linz e ILO.

²⁶ Dati Svimez.

6) *L'articolo 18 genera inefficienza e impedisce l'innovazione tecnologica*

Anche questa obiezione appare smentita dai fatti. La realtà è che un elevato grado di protezione dei lavoratori non risulta affatto associato a una bassa crescita della produttività e dell'innovazione. Se si pongono a confronto l'indice di protezione dei lavoratori da un lato e la crescita media della produttività del lavoro dall'altro, si rileva la sostanziale assenza di correlazioni tra le due variabili o al limite una correlazione moderatamente positiva, non certo negativa:



Questa evidenza risulta sostanzialmente confermata per il caso della spesa in ricerca e sviluppo. In un recente studio dell'OCSE, infatti, **si ammette che gli effetti del livello di protezione dei lavoratori sulla ricerca e lo sviluppo risultano “complessi e ambigui”**.²⁷ Da un lato, infatti, le innovazioni impongono licenziamenti e nuove assunzioni, che risultano ovviamente agevolate nel caso di bassi indici di protezione. Dall'altro, però, gli elevati livelli di protezione possono indurre le imprese ad assicurare ai propri dipendenti un continuo training innovativo, il che tende a favorire l'attività di ricerca interna all'azienda.

Sussistono del resto ottime ragioni per ritenere che un elevato grado di protezione dei lavoratori induca le imprese ad essere più efficienti ed innovative. In primo luogo, lavoratori più sicuri sono più propensi a investire in capitale umano specifico, ossia risultano più disposti ad uniformare il proprio percorso di formazione alle esigenze dell'azienda presso cui lavorano. In secondo luogo, in presenza di alti livelli di protezione per i lavoratori, le imprese cercheranno di massimizzare la produttività degli stessi, attraverso la crescita del capitale e la continua innovazione di processo.

Basti notare, a questo proposito, come la Svezia, la Germania, il Giappone, la Francia, la Corea e molti altri paesi caratterizzati regimi di protezione del lavoro piuttosto elevati, sono anche quelli in cui la spesa privata per la ricerca

²⁷ OECD (2002).

risulta tra le più alte del mondo. In un certo senso, è come se in questi paesi, invece di accrescere la libertà delle imprese attraverso la rimozione delle tutele dei lavoratori, si sia deciso di vincolare l'azione delle prime attraverso l'estensione delle difese di questi ultimi. **Un vincolo decisamente fruttuoso, dal momento che ha indotto le imprese a generare una maggiore spinta verso l'innovazione e la ricerca.**

7. DIBATTITO TRA BRANCACCIO, GIAVAZZI E ICHINO SULLA PRECARIETA' DEL LAVORO

Il dibattito si sviluppò sulle colonne del quotidiano *Liberazione*, nei giorni 1, 4, 6, 8 settembre 2007. I tre interventi di Emiliano Brancaccio sono riportati nel libro *La crisi del pensiero unico* (Franco Angeli, Milano 2009; rispettivamente alle pagine 60, 64 e 67). Qui di seguito sono riportati gli interventi di Pietro Ichino (4 settembre) e di Francesco Giavazzi (6 settembre).

Liberazione, 4 settembre 2007

A CHI GIOVA LA FLESSIBILITA'? **DUELLO SUI DATI**

Pietro Ichino

Caro Direttore, rispondo all'articolo di Emiliano Brancaccio su precarietà e occupazione, pubblicato sabato da *Liberazione* – “Il prof invoca i dati? Bene, eccoli” –, e approfitto dell'occasione per rispondere anche all'ultimo articolo di Alfonso Gianni sullo stesso tema: articoli importanti entrambi, anzitutto perché spostano il dibattito dalle bandiere e dai simboli (Legge Biagi sì o no, articolo 18 sì o no) ai fatti veri, quindi ai dati di cui disponiamo e alle cose concrete che si possono fare per cambiare incisivamente in meglio le condizioni di lavoro in Italia.

A Emiliano Brancaccio rispondo soltanto questo: non ho mai sostenuto che la rigidità della protezione del lavoro abbia prodotto in Italia un aumento della disoccupazione (sfido chiunque a trovare una sola riga in cui io abbia mai scritto questo). Ho sostenuto, invece, che la rigidità peggiora la qualità della disoccupazione, aumentando in essa la percentuale dei disoccupati permanenti, e produce la divisione degli occupati in due categorie: gli iper-protetti da una parte e i paria, i sottoprotetti, dall'altra. Questo effetto è evidentissimo nel settore pubblico, dove il contrasto tra la condizione di lavoro (o non lavoro) dell'impiegato di ruolo e quella del precario è evidentissimo e grida vendetta. Ma il contrasto – anche se meno clamoroso – è evidente anche nel settore privato, e già da molto tempo prima delle leggi Treu e Biagi: il fenomeno dei co.co.co. che svolgono lavoro sostanzialmente subordinato, o quello delle aziendine e cooperative “appaltatrici” che forniscono lavoro ultra-flessibile e sottopagato (altro che lo *staff leasing!*) è ben conosciuto e tollerato nel nostro Paese da decenni. Non è da oggi, e neppure soltanto da dieci anni, che lo Statuto dei

Lavoratori nella sua interezza si applica a meno di metà dei lavoratori sostanzialmente dipendenti nelle aziende private. Gli altri, più della metà, portano tutto il peso della flessibilità di cui il sistema ha bisogno.

Proprio a questo dualismo del nostro tessuto produttivo ho dedicato un libro quando ancora del precariato non si occupava nessuno, né a destra né a sinistra (*Il lavoro e il mercato*, 1996). Alfonso Gianni sa bene, poiché ne abbiamo discusso insieme tante volte in questi anni, che proprio per combattere questo dualismo, questo vero e proprio regime di *apartheid*, sono stato il primo, in quel libro, a elaborare l'idea che ora costituisce il cardine della riforma contenuta nel disegno di legge redatto da Nanni Alleva e presentato da numerosi parlamentari di sinistra: l'idea, cioè, di riferire il diritto del lavoro con tutte le sue protezioni non al lavoratore "subordinato" in quanto tale, ma al lavoratore "economicamente dipendente", intendendosi per tale quello che trae continuativamente la maggior parte del proprio reddito da un unico committente, essendo irrilevante la natura "autonoma", "subordinata" o "cooperativa" del lavoro svolto.

Il punto che ci divide è solo questo: io ritenevo allora e ritengo tuttora che non si può superare davvero l'*apartheid* estendendo a tutto il lavoro economicamente dipendente il diritto del lavoro così come esso si applica oggi nelle grandi aziende o – tanto meno – nelle amministrazioni pubbliche. Non è realistico: l'effetto sarebbe un enorme aumento del lavoro nero, cioè della forma di *apartheid* più grave di tutte. Se si vuole eliminare il dualismo occorre estendere a tutti i lavoratori - in ugual misura, a parità di anzianità di servizio – le protezioni e la flessibilità di cui il sistema ha bisogno.

Discutiamo, dunque, di quale sia il livello di protezione (soprattutto in materia di licenziamento per motivi economici od organizzativi) che è realistico estendere a tutti i lavoratori in posizione di sostanziale dipendenza economica; stabilito questo livello, imponiamolo per tutti i rapporti di lavoro che si costituiranno da quel momento in poi, in modo da garantire un graduale ma rapido superamento del dualismo, senza ridurre le protezioni esistenti. Una cosa è certa: quale sia il livello giusto non è una questione ideologica, ma una questione eminentemente pragmatica, da risolvere – anche questa – ragionando sui dati di cui disponiamo.

Liberazione, 6 settembre 2007

AMICI DI “LIBERAZIONE”, APPOGGIATE ALMENO LE LIBERALIZZAZIONI

di Francesco Giavazzi

Gentile Direttore, non mi pare risponda al vero l'affermazione di Emiliano Brancaccio (*Liberazione*, 4 settembre) secondo il quale Pietro Ichino, diversamente da me, riterrebbe infondata l'ipotesi che una maggior flessibilità del

mercato del lavoro ridurrebbe la disoccupazione. Pietro Ichino ha scritto (sulla stessa pagina del suo giornale) che “esiste qualche studio economico serio secondo il quale la rigidità della protezione del lavoro nel contesto europeo-occidentale attuale è causa di un aumento del tasso di disoccupazione”. Questi studi (per citarne uno recente e che offre, nell’introduzione, una rassegna esauriente di questa letteratura empirica, si può leggere “The employment effects of product market liberalization when product and labor markets interact” di Giuseppe Fiori e Fabio Schiantarelli del Boston College e Giuseppe Nicoletti e Stefano Scarpetta dell’Ocse) sottolineano tuttavia che il livello di occupazione e il tasso di disoccupazione dipendono dalle condizioni di concorrenza sia nel mercato del lavoro sia in quello dei beni e servizi. La scarsa concorrenza nel mercato dei beni e dei servizi nuoce all’occupazione quanto la scarsa flessibilità e concorrenza nel mercato del lavoro. Ma l’aspetto più interessante di questi studi è l’evidenza sugli effetti dell’interazione tra le condizioni di concorrenza nei due mercati: le analisi empiriche mostrano che introdurre più concorrenza nel mercato dei beni e dei servizi migliora l’occupazione tanto più quanto più inflessibile è il mercato del lavoro. E’ per questo motivo che io penso che le liberalizzazioni siano tanto importanti oggi in Italia. Certo, la concorrenza nei mercati di beni e servizi non elimina l’esigenza di liberalizzare anche il mercato del lavoro, ma sarebbe un gran passo avanti se il suo giornale facesse propri questi risultati ed appoggiasse gli sforzi del ministro Bersani per eliminare posizioni di rendita e monopolio nei mercati dei servizi. Forse a questo alludeva Alfonso Gianni quando scriveva (sempre su *Liberazione*, il 29 agosto): “Ma sì, in fondo ha ragione Piero Sansonetti, nel dire che l’editoriale di Francesco Giavazzi sul *Corriere della Sera* di domenica scorsa non era male”.

Francesco Giavazzi

8. DIBATTITO TRA BOMBASSEI, BRANCACCIO, REALFONZO E SUPPA SULLE MORTI BIANCHE

Il dibattito si sviluppò sulle colonne del quotidiano *Liberazione*, nei giorni 1° maggio 2007, e poi 6 e 12 gennaio 2008. I tre interventi di Emiliano Brancaccio – di cui due scritti in collaborazione con Riccardo Realfonzo e Domenico Suppa – sono riportati nel libro *La crisi del pensiero unico* (Franco Angeli, Milano 2009; rispettivamente alle pagine 55, 69 e 72). Qui di seguito è riportata l'intervento di Alberto Bombassei (del 12 gennaio 2008).

Liberazione, 12 gennaio 2008

Sulla sicurezza siamo sempre in prima linea

di Alberto Bombassei (vicepresidente di Confindustria)

Gentile Direttore, ho letto l'articolo pubblicato dal Suo giornale domenica 6 gennaio con il titolo "*Bombassei rettifichi quelle cifre sulle morti bianche. Le vittime in Italia sono più che in Germania*", a firma di Emiliano Brancaccio e Domenico Suppa dell'Università del Sannio. Non nascondo un certo disagio nel dover registrare l'impegno di scienza e conoscenza profuso dai due professori universitari per contestare una mia affermazione con la quale non intendevo certamente giustificare o minimizzare la tragicità degli infortuni mortali sul lavoro. Ciò che mi colpisce è l'acribia con la quale si elaborano dati ed indici per concludere che non è vero che ci sono meno incidenti mortali in Italia che in Germania. Trovo il tutto inutilmente cinico e fuorviante. Anzi, dirò di più, lo trovo un inutile spreco di risorse, intellettuali e materiali, se deve servire per arrivare addirittura a misurare il rapporto fra valore aggiunto e morti sul lavoro al solo scopo di poter poi affermare che in "Italia la produzione di merci è a mezzo di vittime". Mi sento di invitare i due professori universitari ad indirizzare meglio la loro ansia di ricerca accademica. E non certo per dimostrare miei eventuali errori e soprattutto non su materie come queste dove i dati statistici non servono per dire chi è più bravo ma per capire come e dove c'è necessità di migliorare, perfezionare, adottare le misure più adeguate per evitare, ridurre e contenere i rischi per chi lavora. La mia affermazione, per di più nell'ambito di una intervista ben più ampia ed articolata, non è né "una clamorosa svista" né tanto meno "una vera e propria provocazione politica". Non ho certo bisogno di spiegare a due professori di materie economiche che presupposto per qualsiasi confronto è il riconoscimento della attendibilità dei dati e questa non può che derivare dal condiviso riconoscimento della attendibilità delle fonti statistiche. Oggi l'unica

fonte di dati statistici comparati sugli infortuni professionali in ambito europeo è l'Eurostat ed è, quindi, ai dati di Eurostat che dobbiamo necessariamente fare riferimento. Ogni altra fonte/elaborazione priva dei cennati requisiti di riconosciuta e condivisa attendibilità - tanto più se riferita a fattori non considerati dalle fonti ufficiali - rischia di risultare fuorviante e di prestarsi a facili strumentalizzazioni. Secondo Eurostat, nel confronto tra i tassi di incidenza standardizzati del complesso degli infortuni mortali e non (per 100.000 occupati), l'Italia risulta, nel 2004 (ultimo dato disponibile), al di sotto delle medie europee (sia UE 12 che UE 15) e di Paesi come Spagna, Francia e Germania. L'indice comparato degli infortuni mortali sul lavoro è rilevato da Eurostat, in rapporto a 100.000 occupati, al netto sia degli infortuni cosiddetti in itinere, occorsi al di fuori dell'orario di lavoro lungo il tragitto casa/lavoro, sia degli incidenti occorsi in orario di lavoro sulle strade e a bordo di qualsiasi mezzo di trasporto. Il complesso di questi infortuni, imputabili al "rischio strada", rappresenta in Italia circa il 50% del totale degli infortuni mortali (fonte Inail). In questi termini, nel 2004 l'Italia risulta perfettamente in linea con la media UE 15 (indice 2,5) ed al di sotto di quella registrata nell'Euro-zona (UE 12: indice 2,8). Sulla base di questi dati è plausibile ritenere che, nel complesso, e non certo in termini ragionieristici, la situazione dell'Italia sia sostanzialmente non dissimile da quella della Germania, presentando, in particolare, entrambi i Paesi indici di mortalità sul lavoro pari o inferiori alle medie europee. È utile richiamare, peraltro, un'ulteriore indicazione di Eurostat sulla evoluzione comparata dei tassi di incidenza (sempre su 100.000 occupati) degli infortuni mortali sul lavoro dal 1998 al 2004: in Italia si è registrato il risultato in assoluto migliore (meno 50%) rispetto alle medie europee (meno 25%) e ai dati relativi a Paesi come Germania (pari allo 0%), Spagna (meno 40%), Francia (meno 32%) e Inghilterra (meno 10%). Quest'ultima informazione - avvalorata dai dati Inail sul tendenziale calo in Italia dei casi mortali in valore assoluto (da 1462 nel 1998 a 1302 nel 2006), è oggettivamente indicativa di un impegno delle aziende che non è mai mancato in questi anni. Il che, ovviamente, non esclude, ma anzi conferma che alla sicurezza nei luoghi di lavoro occorre dedicare un'attenzione continua attraverso innovazioni e miglioramenti sempre possibili in aggiunta alle molte cose che le imprese aderenti a Confindustria già fanno. So per certo che non sarò riuscito a convincere i due professori dell'Università del Sannio circa il senso della mia affermazione, ma sono altrettanto certo che l'obiettivo di garantire la massima sicurezza potrà essere raggiunto se al nostro impegno si affiancherà un disegno condiviso fra Istituzioni, imprese e sindacati, senza inutili contrapposizioni e lo ripeto, improprie e ciniche strumentalizzazioni. Il lavoro non sicuro rappresenta una minaccia alla convivenza civile. E' per questo che come Confindustria abbiamo sempre condiviso la lotta al lavoro nero e all'economia sommersa dove si registra gran parte degli incidenti sul lavoro e dove il mancato rispetto delle norme di sicurezza viene usato come elemento di concorrenza sleale. Gli associati a Confindustria sono convinti che la tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori, così come il riconoscimento di tutti i diritti che sono loro attribuiti da leggi e contratti, misurino il grado di civiltà di un Paese. Come ho avuto occasione di precisare nell'intervista, ci riconosciamo da sempre in questi principi che da oltre quindici

anni sono alla base del nostro Codice Etico. E pensiamo che sicurezza, qualità e competitività siano strettamente saldati tra loro. È per questo che il Presidente Luca di Montezemolo ha già comunicato a tutto il sistema associativo che intendiamo proporre a Governo e sindacati un'azione forte e comune basata soprattutto sulla prevenzione e centrata su tre linee di intervento. La prima è quella della formazione. È necessario creare una nuova cultura del lavoro e della sicurezza a partire dalla scuola. E occorre un piano straordinario di formazione continua rivolta a tutti i lavoratori per far crescere la cultura della sicurezza con particolare attenzione per i soggetti meno preparati come i giovani al primo impiego o i lavoratori stranieri. Il piano di formazione deve vedere anche il coinvolgimento dei datori di lavoro, specie se titolari di piccole aziende, ai quali dovrà essere destinata una specifica attività di supporto. La seconda linea di intervento è la consulenza alle imprese ed ai lavoratori, utilizzando una parte delle ingenti risorse che le aziende versano all'Inail. Il terzo elemento è la collaborazione fra pubblico e privato. Serve una vera collaborazione tra associazioni imprenditoriali, sindacati, istituzioni locali per individuare insieme forme e strumenti che aiutino imprese e lavoratori per una più efficace applicazione delle norme sulla sicurezza. E occorre unificare i vari soggetti pubblici che si occupano a vario titolo di sicurezza sul lavoro per evitare duplicazioni e sprechi e ci si possa concentrare sulle cose da fare. Sono queste le prime iniziative che proporremo quando, nelle prossime settimane, partirà quel confronto con Governo e sindacati che abbiamo chiesto e sollecitato nei giorni scorsi. Vogliamo fare del 2008 l'anno della sicurezza: senza manifestazioni retoriche, senza convegni ma concentrandoci su attività, innovazioni e risultati, come è nella cultura degli imprenditori italiani. Nel ringraziare per l'attenzione e l'ospitalità, porgo i migliori saluti

Alberto Bombassei

(Vice Presidente di Confindustria per le Relazioni Industriali e gli Affari Sociali)